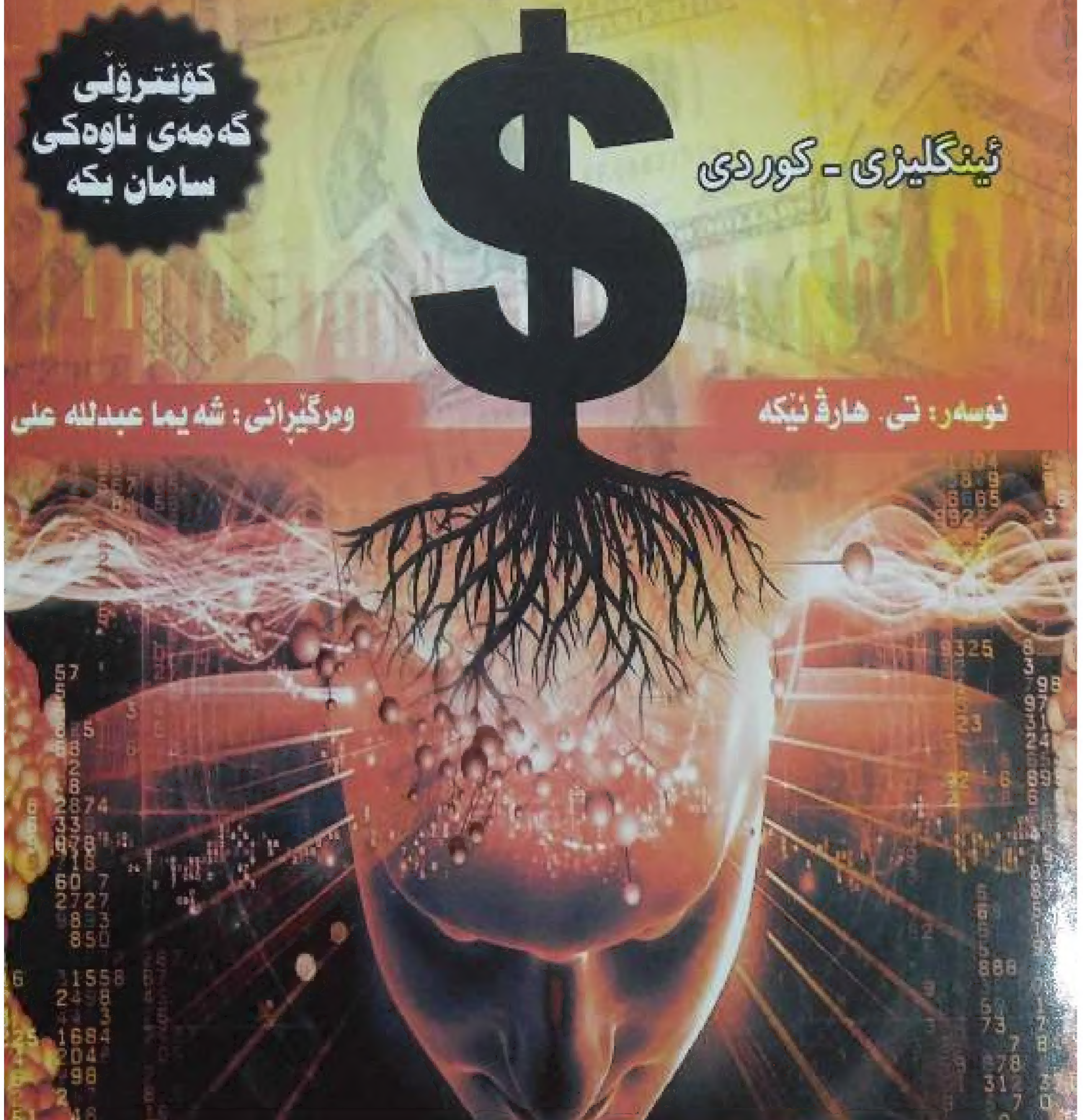
دەوڵەمەندانە بیر بکەرەوە تا دەوڵەمەند بیت

نهێنییەکانی مێشکی ملیۆنەر





posts followers following

Promote Edit Profile

پەرەی فەرمی 📚 کتێبی PDF 📚

Public Figure

لێرە

باشترین و بەسودترین و پڕ خوێنەرترین کتێبەکان

بە خۆڕایی و بە شێوەی PDF داگرە

.

Ganjyna

.

لینکی کتێبەکان 👇 ئەم لینکە بکەرەوە بۆ داگرتنی کتێبەکان

drive.google.com/folderview?id=1gk8e3nSJGJLu36xeLUjwdbjgTSVslbo_

Hawraman, Slemani, As Sulaymaniyah, Iraq

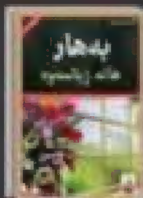


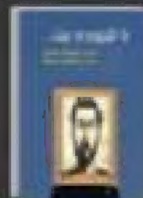
Ktebi_PDF

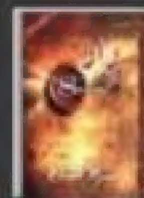
Directions











Secrets of the Millionaire Mind

نهێنییەکانی مێشکی ملیۆنەر

. Name of the book: Secrets of the Millionaire Mind
Author: T. Harv Eker
Translated by: Shayma Abdullah Ali
Type: translator

ناوی کتێب: نهێنییەکانی مێشکی ملیۆنەر

نوسەر: تی. هارڤ ئێکە

وەرگێڕانی: شەیما عبدللە علی

تایپ: وەرگێڕ

چاپی یەکەم

تیراژ: ١٠٠٠

چاپەمەنی: چوارچرا

لە بەڕێوەبەرایەتی گشتی کتێبخانە گشتیەکان ژمارەی سپاردنی (١١١٨) ساڵی ٢٠١٤ پێدراوە

Lawa.soran@yahoo.com

کورتە:

بۆچی هەندێ خەڵک چارەنووسیان دەوڵەمەندییە وە ئەوانی تر چارەنووسیان ژیانێکی پڕ لە مەینەتییە؟ ئایا مرۆڤ ئەو کاتەی دێتە ژیانەوە لە ناوچەوانی نەنوسراوە ئەبێ دەوڵەمەند بێت یان هەژار؟

ئەگەر تا ئێستا سامان و دەوڵەمەندیت بەدەست نەهێناوە، مانای وایە شتێک هەیە کە تۆ نایزانی، کەواتە ئەوە چییە کە تۆ نایزانی؟

خەڵکی دەوڵەمەند بەردەوام فێرئەبن و گەشە ئەکەن، خەڵکی هەژار پێیانوایە خۆیان ئەزانن.

هەروەك چۆن ڕێگای سەرکەوتوو هەیە بۆ سەرکەوتن بەسەر چیای ئەڤەرێستدا، ڕێگاو ستراتیجی سەلمێنراویش هەیە بۆ داهات و پێکهێنانی سامانی زۆر. پێویستە بخوازی فێربیت و بەکاریان بهێنیت.

خەڵکی دەوڵەمەند ئەڵێ "ژیان دروست ئەکەم"، خەڵکی هەژار ئەڵێ "توشی ژیان بووم".

ژیانی ناوەکیت ژیانی دەرەکیت دروست ئەکات. ئەگەر شتەکان باش نەڕوات لە ژیانی دەرەکیتدا، ئەوە لەبەرئەوەیە کە شتەکان باش ناڕۆن لە ژیانی ناوەکیت دا.

CONTENTS

ناوەڕۆك

"Why Should I Read This Book?"
بۆچی پێویستە ئەم کتێبە بخوێنمەوە؟

I believe that if you use the principles you learn in this book, you will totally transform your life.

لەو باوەڕەدام ئەگەر ئەو بنەمایانە بەکاربهێنی کە لەم کتێبەدا فێر ئەبیت، بە تەواوی ژیانت ئەگۆڕی.

Don't just read this book. Study it as if your life depended on it. Then try the principles out for yourself.

تەنها ئەم کتێبە مەخوێنەرەوە. بیری لێ بکەرەوە وەك ئەوەی ژیانت لەسەر ئەوە بەند بێت. پاشان بنەماکان لەسەر خۆت تاقی بکەرەوە.

When it comes to money, this may be the most important book you have ever read.

کاتێك کە دێتە سەر پارە، ئەکرێ ئەمە گرنگترین کتێب بێت کە لە ژیانتا خوێندبێتتەوە.

I understand that's a bold statement, but the fact is, this book provides the missing link between your desire for success and your achievement of success.

ئەزانم کە ئەمە زیادەڕۆییە، بەڵام ڕاستییەکە ئەوەیە ئەم کتێبە ئەڵقەی ون بووی نێوان ئارەزووت بۆ سەرکەوتن و بەرهەمی سەرکەوتن ئەبەخشێ.

In the pages of this book, we will demystify for you why some people are destined to be rich and others are destined for a life of struggle.

لە لاپەڕەکانی ئەم کتێبەدا، ئەوە ڕوون ئەکەینەوە بۆ ئێوە بۆچی هەندێ خەڵك چارەنووسیان دەوڵەمەندییە وە ئەوانی تر چارەنووسیان ژیانێکی پڕ لە مەینەتییە.

You will understand the root causes of success, mediocrity, or financial failure and begin changing your financial future for the better.

لە هۆکارە بنچینەییەکانی سەرکەوتن تێلەگەی، میانەیی، یان شکستی دارایی وە دەست بە گۆڕینی باری دارایی داهاتووت ئەکەی بۆ باشتر.

You will also learn practical, step-by-step strategies for increasing your income and building wealth.

هەروەها فێری ستراتیجی کرداری هەنگاو بە هەنگاو ئەبیت بۆ زیادکردنی داهات و بنیاتنانی سامان.

In Part I of this book, we will explain how each of us is conditioned to think and act when it comes to money, and outline four key strategies for revising our mental money blueprint.

لە بەشی یەکی ئەم کتێبەدا، ڕوونی ئەکەینەوە چۆن هەر یەکێک لە ئێمە مەرجی کراوین لە بیرکردنەوەو ڕەفتار کردن دا کاتێک کە دێتە سەر پارە، وە هێلکاری گشتی چوار کلیلی ستراتیجی بۆ پێداچوونەوەی نەخشەی پارەی زەینی ئێمە.

In Part II, we examine the differences between how rich, middle-class, and poor people think, and provide seventeen attitudes and actions to take that will lead to permanent changes in your financial life.

لە بەشی دوودا، توێژینەوەی جیاوازییەکان ئەکەین لە نێوان چۆنێتی بیرکردنەوەی خەڵکی دەوڵەمەندو مامناوەندو هەژاردا، وە حەڤدە چارەسەرو چالاکی دابین دەکەین کە گۆڕانی هەمیشەیی ئەکات لە ژیانی دارایی تۆدا.

So what is my experience? Where am I coming from? Was I always successful? I wish!

کەواتە ئەزموونی من چییە؟ من خەڵکی کوێم؟ ئایا هەمیشە سەرکەوتوو بووم؟ خۆزگە!

Like many of you, I supposedly had a lot of "potential" . I read all the books, ahd went to all the seminars.

وەك زۆربەی ئێوە، پێموابوو "توانایەکی شاراوە"ی زۆرم هەبێت. هەموو کتێبەکانم ئەخوێندەوە، وە ئەڕۆشتم بۆ هەموو سیمینارەکان.

I really, really, really wanted to be successful. I don't know whether it was for the money, the freedom, the sense of achievement, or just to prove I was good enough in my parents' eyes, but I was almost obsessed with becoming a "success."

بەڕاستی، بەڕاستی، بەڕاستی ئەمویست سەرکەوتوو بم. نازانم ئەگەر بۆ پارە بووبێت، بۆ ئازادی بووبێت، بە مەبەستی دەسکەوت بووبێت، یان تەنها بۆ سەلماندنی ئەوە بووبێت کە لە چاوی دایك و باوکم دا تەواو باش بوویم، بەڵام بە زۆریی خولیای سەرکەوتن بووم.

During my twenties, I started several different businesses, each with the dream of making my fortune, but my results went from dismal to worse.

لە ماوەی تەمەنی بیستەکان دا، دەستم بە چەند بازرگانییەکی جیا جیا کرد، هەریەکەیان بە خەونی پێکهێنانی سامان، بەڵام ئەنجامەکەم لە خراپەوە بۆ خراپتر ئەڕۆشت.

I had heard of this thing called profit, I just never saw any of it. I kept thinking, "If I just get into the right business, get on the right horse, I'll make it."

بیستبووم لە بارەی ئەم شتەوە کە ناوی قازانجە، بەڵام هیچ قازانجێکم نەدی. بەردەوام بووم لە بیرکردنەوە، ئەگەر دەست بە بازرگانییەکی گونجاو بکەم، سواری ئەسپێکی گونجاو ببم، بە دەستی ئەهێنم.

But I was wrong. Nothing was working.... How come others were succeeding in the exact same business I was in but I was still broke? What happened to "Mr. Potential"?

بەڵام من هەڵە بووم. هیچ کاریگەری نەبوو..... چۆن ئەوانی تر سەرکەوتوو ئەبوون لە هەمان ئەو بازرگانییەی کە منی تێدا بووم بەڵام من هێشتا هەژار بووم؟ چی لێ بەسەر هاتووە "بەڕێز توانای شاراوە"؟

Then I found out maybe I destined to a life of struggle?

پاشان بۆم دەرکەوت لەوانەیە چارەنوسی من ژیانێکی پڕ لە مەینەتی بێت.

Later as luck would have it, I got some advice from an extremely rich friend of my father's that changed my life.

دواتر بە ڕێکەوت هەندێ ئامۆژگاریم لە هاوڕێیەکی زۆر دەوڵەمەندی باوکم وەرگرت کە ژیانمی گۆڕی.

He said, "Harv, I started in the same way as you, a complete disaster."

ئەو وتی، هارڤ، من بە هەمان شێوەی تۆ دەستم پێکرد، مەینەتییەکی تەواو.

Great, I thought, this was making me feel a lot better.

چاکە، پێموابوو ئەوە هەستی زۆر باشتر کردم.

"Harv, if you're not doing as well as you'd like, all that means is there's something you don't know."

هارڤ، ئەگەر کارەکانت بەو شێوەیە ناڕوات کە خۆت ئەتەوێ، مانای ئەوەیە شتێك هەیە کە تۆ نایزانی.

But I thought I knew pretty well everything.

بەڵام من پێموابوو هەموو شتێك بە باشی ئەزانم.

He continued, "Did you know that most rich people think in very similar ways?"

ئەو بەردەوام بوو، تۆ ئەوەت زانیوە زۆربەی خەڵکی دەوڵەمەند بە هەمان شێوە بیرئەکەنەوە؟

I said, "No, I never really considered that."

من وتم نەخێر، هەرگیز لە ڕاستیدا بیرم لە ئەوە نەکردۆتەوە.

He replied, "It's not an exact science, but for the most part, rich people think a certain way and poor people think a completely different way, and those ways of thinking determine their actions and therefore determine their results."

ئەو وەڵامی دایەوە، ئەمە بە تەواوی زانست نییە، بەڵام بە زۆریی خەڵکی دەوڵەمەند بە شێوەیەکی تایبەت بیرئەکەنەوە وە خەڵکی هەژار بە شێوەیەکی تەواو جیاواز بیرئەکەنەوە، وە ئەم شێوازانەی بیرکردنەوە چالاکییەکانیان دیاری ئەکات و لەبەرئەوە ئەنجامەکانیشیان دیاری ئەکات.

He went on, "If you thought the way rich people do and did what rich people do, do you believe you could become rich too?"

ئەو بەردەوام بوو، ئەگەر بەو شێوەیە بیرت کردەوە کە خەڵکی دەوڵەمەند بیر ئەکەنەوە وە ئەوە بکەی کە خەڵکی دەوڵەمەند ئەیکەن، پێتوایە تۆش ئەتوانی دەوڵەمەند ببیت؟

I remember answering with all confidence "I think so."

لە بیرمە بە دڵنیاییەکی تەواوەوە وەڵامم دایەوە "پێموایە."

"Then," he replied, "all you have to do is copy how rich people think."

پاشان ئەو وەڵامی دایەوە، هەموو ئەوەی پێویستە بیکەی کۆپی کردنی چۆنێتی بیرکردنەوەی خەڵکی دەوڵەمەندە.

What he said sank in. Nothing else was working in my life, so I figured what the heck and I started studying rich people and how they think.

تێگەشتم لەوەی کە ئەو وتی، هیچ شتێکی تر کاریگەری نەبوو لە ژیانمدا، بۆیە بیرم کردەوە لەوەی کە چی ڕوونەدات وە دەستم بە لێکۆڵینەوەی خەڵکی دەوڵەمەندو چۆنێتی بیرکردنەوەیان کرد.

I learned everything about the inner workings of the mind, but concentrated primarily on the psychology of money and success.

فێری هەموو شتێك بووم لە بارەی کاریگەرییە ناوەکییەکانی مێشك، بەلاّم بە شێوەیەکی سەرەکی جەختم لەسەر سایکۆلۆجی پارەو سەرکەوتن کردەوە.

I became aware of how my own thoughts were holding me back from wealth.

ئاگاداربوومەوە لەوەی کە چۆن بیرکردنەوەکانی خۆم منیان دوور ئەخستەوە لە سامان.

More important, I learned several powerful techniques and strategies to actually recondition my mind so that I would think in the same ways rich people do.

لەوەش گرنگتر، فێری چەند تەکنیکێك و زانستی ستراتیجی بەهێز بووم بۆ نوێکردنەوەی مێشکم بە دروستی بەوشێوەیە بە هەمان شێوازی خەڵکی دەوڵەمەند بیربکەمەوە.

Finally, I said, “Enough yakking about it, let’s put it to the test.” I decided to attempt yet another business.

لە کۆتاییدا، وتم، بەسە قسە کردن لەو بارەیەوە، با تاقی بکەینەوە. بڕیارمدا هەوڵ بۆ بازرگانییەکی تر بدەم.

I swore I would focus and not even consider leaving this business until I was a millionaire or more.

سوێندم خوارد جەخت بکەمەوە وە بیر لە وازهێنان لەم بازرگانییە نەکەمەوە هەتا ئەبم بە ملیۆنەر یان زیاتر.

In the past, I believed that what my mind said was truth. But later I learned that in many ways, my mind was my biggest obstacle to success.

لە ڕابردوودا پێموابوو ئەوەی مێشکم ئەیووت ڕاستییەکە بوو. بەلاّم دواتر فێربووم کە لە زۆر ڕووەوە مێشکم گەورەترین کۆسپ بووە بۆ سەرکەوتن.

So that's what you're going to learn in this book:

کەواتە ئەوەی کە تۆ فێری ئەبیت لەم کتێبەدا:

how to master the inner game of money to win the game of money—how to think rich to get rich! having a "financial blueprint" set for success, which is exactly what you will have once you learn these principles and do this work.

چۆن کۆنترۆڵی گەمەی ناوەکی پارە ئەکەی تا یاری پارە ببەیتەوە-چۆن دەوڵەمەند بیربکەیتەوە تا دەوڵەمەند بیت! هەبوونی نەخشەیەکی دارایی بۆ سەرکەوتن ڕێکخراو، ئەمە دروست ئەوەیە کە بە دەستی ئەهێنی کاتێك کە فێری ئەم بنەمایانە ئەبیت و کاری پێ ئەکەی.

It is essential you recognize how your old ways of thinking and acting have gotten you exactly where you are right now.

ئەوە گرنگە کە بزانی چۆن شێوازی کۆنی بیرکردنەوەو ڕەفتارکردنت دروست تۆی خستۆتە ئەو بارودۆخەوە کە ئێستا تێیدای.

And want you to test these concepts out in your own life, I'm going to ask you to trust the ideas you are reading.

وە ئەمەوێ تۆ ئەم بیرۆکانە لە ژیانی خۆتدا بەکاربهێنی، من داوات لێ ئەکەم متمانە بەو بیرۆکانە بکەی کە ئەیخوێنیتەوە.

because thousands and thousands of people have already changed their lives as a result of the principles in this book.

لەبەرئەوەی هەزارەها هەزار خەڵك پێشتر ژیانیان گۆڕیوە لە ئەنجامی یاسا بنچینەییەکانی ئەم کتێبەوە.

The lesson is simple. If you want to move to a higher level of life, you have to be willing to let go of some of your old ways of thinking and being and adopt new ones.

وانەکە سادەیە. ئەگەر ئەتەوێ بگەیتە ئاستێکی بەرزتری ژیان، پێویستە واز لە هەندێك لە شێوازە کۆنەکانی بیرکردنەوەت بهێنی وە خۆت لەگەڵ بیرکردنەوەی نوێدا بگونجێنی.

PART ONE: Your Money Blueprint
بەشی یەك: نەخشەی پارەی تۆ

We live in a world of duality: up and down, light and dark, hot and cold, in and out, fast and slow, right and left.

ئێمە لە جیهانێکی دوولایەنیدا دەژین: سەرەوە و خوارەوە، ڕووناك و تاریك، گەرم و سارد، ناوەوە و دەرەوە، خێرا و هێواش، ڕاست و چەپ.

These are but a few examples of the thousands of opposite poles.

ئەمە تەنها چەند نموونەیەکی کەمە لە هەزاران جەمسەری دژیەك.

For one pole to exist, the other pole must also exist. Is it possible to have a right side without a left side? Not a chance.

ئەگەر جەمسەرێك بوونی هەبێت، ئەبێ جەمسەرەکەی تریش بوونی هەبێت.

ئایا ئەکرێ لای ڕاست هەبێت بە بێ لای چەپ؟ بە هیچ شێوەیەك.

Consequently, just as there are "outer" laws of money, there must be "inner" laws.

کەواتە لەبەرئەوەی یاسای دەرەکی هەیە بۆ پارە، ئەبێ یاسای ناوەکیش هەبێ.

The outer laws include things like business knowledge, money management, and investment strategies. These are essential.

یاسا دەرەکییەکان ئەو شتانە ئەگرێتەوە وەك زانیاری بازرگانی، بەڕێوەبردنی سامان، وە ستراتیجی وەبەرهێنان. ئەمانە پێویستن.

But the inner game is just as important. An analogy would be a carpenter and his tools.

بەڵام گەمەی ناوەکیش گرنگە. دارتاش و ئامێرەکانی وەك نموونە وەرئەگرین.

Having top-of-the-line tools is imperative, but being the topnotch carpenter who masterfully uses those tools is even more critical.

هەبوونی باشترین ئامێر پێویستە، بەڵام دارتاشێکی بە تواناش کە بە لێهاتوویی ئەم ئامێرانە بەکاربهێنێ گرنگترە.

I have a saying: "It's not enough to be in the right place at the right time. You have to be the right *person* in the right place at the right time."

وتەیەکی بە نرخم هەیە: "ئەوە بەسە نییە کە لە شوێنی گونجاو بیت لە کاتی گونجاودا. پێویستە کەسێکی گونجاو بیت لە شوێنی گونجاو لە کاتی گونجاودا."

So who are you? How do you think? What are your beliefs?

کەواتە تۆ کێی؟ چۆن بیر ئەکەیتەوە؟ ڕاو بۆچوونی تۆ چییە؟

What are your habits and traits? How do you really feel about yourself ? How confident are you in yourself ? How well do you relate to others? How much do you trust others?

خوو ڕەوشت و تایبەتمەندی تۆ چییە؟ تۆ بە ڕاستی هەستت چۆنە لە بارەی خۆتەوە؟ تا چەند باوەڕت بە خۆتە؟ پەیوەندیت لەگەڵ ئەوانی تردا تا چەند باشە؟ تا چەند متمانە بە ئەوانی تر ئەکەی؟

Do you truly feel that you deserve wealth? What is your ability to act in spite of fear, in spite of worry, in spite of inconvenience, in spite of discomfort? Can you act when you're not in the mood?

تۆ بەڕاستی وا هەست ئەکەی شایەنی سامانیت؟ ئایا توانای تۆ چییە؟تا کار بکەی سەرەڕای ترس، سەرەڕای نیگەرانی، سەرەڕای دەردەسەری، سەرەڕای ناڕەحەتی؟ ئایا ئەتوانی کار بکەی کاتێك کە وزەت نییە؟

The fact is that your character, your thinking, and your beliefs are a critical part of what determines the level of your success.

ڕاستییەکە ئەوەیە کەسایەتی تۆ، بیرکردنەوەت، وە باوەڕ بۆچوونی تۆ بەشێکی گرنگە کە ئاستی سەرکەوتنی تۆ دیاری ئەکات.

One of my favorite authors, Stuart Wilde, puts it this way:

یەکێك لە پەسەندترین نوسەرەکانی من، ستوارت وایەڵد، بەم شێوەیە ڕوونی ئەکاتەوە:

"The key to success is to raise your own energy; when you do, people will naturally be attracted to you. And when they show up, bill 'em!"

کلیلی سەرکەوتن بەرزکردنەوەی وزەی خۆتە؛ کاتێك کە وزەی خۆت بەرز کردەوە، خەڵك بە شێوەیەکی سروشتی لێت نزیك ئەبنەوە. وە کاتێك کە دەرکەوتن، سوودیان لێ وەرئەگری!

shada.._

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

Your income can grow only to the extent you do!

داهاتی تۆ تەنها تا ئەو ڕادەیە گەشە ئەکات کە تۆ گەشە ئەکەی!

Why Is Your Money Blueprint Important?

بۆچی نەخشەی پارەی تۆ گرنگە؟

Have you heard of people who have "blown up" financially?

ئایا بیستوتانە لە بارەی ئەو کەسانەوە کە باری داراییان زۆر بەرز بۆتەوە؟

Have you noticed how some people have a lot of money and then lose it, or have excellent opportunities start well but then go sour on them?

ئایا تێبینی ئەوەتان کردووە چۆن هەندێ کەس پارەیەکی زۆریان هەیە وە پاشان لە دەستی ئەدەن، وە لە سەرەتاوە دەرفەتەکانیان بە باشی بەکارهێناوە بەڵام پاشان لێیان تێکچووە.

Now you know the real cause. On the outside it looks like bad luck, a downturn in the economy, a lousy partner, whatever…

ئێستا هۆکاری ڕاستی ئەزانن. لە ڕووی دەرەوەی وەك بەختێکی ڕەش وایە، شکستی ئابوری، هاوبەشی خراپ، هەرچییەك...

On the inside, however, it's another matter. That's why, if you come into big money when you're not ready for it on the inside, the chances are your wealth will be short-lived and you will lose it.

لە ناوەوە، هەرچەندە ئەوە بابەتێکی ترە. لەبەرئەوەیە، ئەگەر پارەیەکی زۆرت دەستکەوێ کاتێك کە تۆ ئامادە نیت بۆ ئەوە لە ناخەوە، ئەکرێ سامانەکەت تەمەن کورت بێت و لە دەستی بدەی.

The vast majority of people simply do not have the internal capacity to create and hold on to large amounts of money.

زۆربەی خەڵك بە شێوەیەکی سەرەکی توانای ناوەکییان نییە کە بڕێکی زۆر پارە پێکبهێنن و لە خۆیانی بگرن.

A perfect example is lottery winners. Research has shown again and again that regardless of the size of their winnings, most lottery winners eventually return to their original financial state, the amount they can comfortably handle.

نموونەیەکی تەواو براوەی یانسیبەکانە. لێکۆڵینەوە پیشانی داوە دووبارەو دووبارە جگە لە زۆریی بڕی ئەو پارەیەی کە ئەیبەنەوە، زۆربەی براوەی یانسیبەکان لە ئەنجام دا ئەگەڕێنەوە بۆ هەمان باری دارایی سەرەتا، هەمان ئەو بڕەی کە بە ئاسوودەیی ئەتوانن بەڕێوەی ببەن.

On the other hand, the opposite occurs for self-made millionaires.

لە لایەکی ترەوە، پێچەوانەی ئەوە ڕوو ئەدات بۆ ئەو کەسانەی کە بە هەوڵی خۆیان بوون بە ملیۆنەر.

Notice that when self-made millionaires lose their money, they usually have it back within a relatively short time.

تێبینی ئەوە بکە کاتێك کە ئەو کەسانەی بە هەوڵی خۆیان بوون بە ملیۆنەر سامانەکەیان لە دەست بدەن، بە زۆریی لە ماوەیەکی کەمدا سامانەکەیان پێکئەهێننەوە.

Donald Trump is a good example. Trump was worth billions, lost everything, and then a couple of years later, got it all back again and more.

دۆناڵد ترەمپ نموونەیەکی باشە. ترەمپ بلیۆنەر بوو، هەموو شتێکی لە دەست دا، وە پاشان دوو ساڵ دواتر، هەمووی وە زیاتریشی پێکهێنایەوە.

Why does this phenomenon occur? Because even though some self-made millionaires may lose their money, but they never lose the most important ingredient to their success: their millionaire mind.

بۆچی ئەم دیاردەیە ڕوودەدات؟ لەبەرئەوەی هەرچەندە هەندێ لەو کەسانەی کە بە هەوڵی خۆیان بوون بە ملیۆنەر ئەکرێ سامانەکەیان لە دەست بدەن، بەڵام هەرگیز گرنگترین پێکهاتەی سەرکەوتنەکەیان لە دەست نادەن: مێشکە ملیۆنەرەکەیان.

Do you realize Donald Trump could never be *just* a millionaire?

ئایا ئەزانی کە دۆناڵد ترەمپ هەرگیز نەیتوانیوە تەنها ملیۆنەر بێت؟

If Donald Trump had a net worth of only 1 million dollars, how do you think he'd feel about his financial success? Most people would agree that he'd probably feel broke, like a financial failure!

ئەگەر دۆناڵد ترەمپ تەنها یەك ملیۆن دۆلاری هەبێت، تۆ پێتوایە ئەو چۆن بیری لە باری سەرکەوتنی دارایی خۆی ئەکردەوە؟ زۆربەی خەڵك پێیانوایە ئەو لەوانەیە هەستی بە هەژاری بکردایە؛ وەك شکستی باری دارایی!

That's because Donald Trump's financial "thermostat" is set for billions, not millions.

لەبەرئەوەیە توانای دارایی دۆناڵد ترەمپ بۆ بلیۆن ڕێکخراوە، نەك بۆ ملیۆن.

Most people's financial thermostats are set for generating thousands, not millions of dollars; some people's financial thermostats are set for generating hundreds, not even thousands; and some people's financial thermostats are set for below zero.

توانای دارایی هەندێ کەس بۆ پێکهێنانی هەزاران ڕێکخراوە، نەك ملیۆنان دۆلار، توانای دارایی هەندێ کەس بۆ پێکهێنانی سەدان ڕێکخراوە، نەك تەنانەت هەزارانیش، وە توانای دارایی هەندێ کەس بۆ کەمتر لە سفر ڕێکخراوە.

The reality is that most people do not reach their full potential. Most people are not successful.

ڕاستییەکە ئەوەیە کە زۆربەی خەڵك ناگەنە وزەی تەواوی خۆیان. زۆربەی خەڵك سەرکەوتوو نین.

Research shows that 80 percent of individuals will never be financially free in the way they'd like to be, and 80 percent will never claim to be truly happy.

لێکۆڵینەوە پیشانی ئەدات کە لە سەدا هەشتای تاکەکان هەرگیز لە باری داراییەوە ئازاد نابن بەو شێوەیەی کە خۆیان ئەیانەوێ، وە لە سەدا هەشتایان هەرگیز بە ڕاستی دڵخۆش نابن.

The reason is simple. Most people are unconscious. They are a little asleep at the wheel. They work and think on a superficial level of life—based only on what they can see. They live strictly in the visible world.

هۆکارەکە ئاسانە. زۆربەی خەڵك بێ ئاگان. ئەوان کەمتەرخەمن. کارئەکەن و جەخت لەسەر ئاستێکی بێ بایەخی ژیان ئەکەنەوە –کە تەنها بەندە لەسەر ئەوەی کە ئەتوانن بیبینن. ئەوان بە تەواوی لە جیهانی بینراودا ئەژین.

The Roots Create the Fruits

ڕەگەکە بەر دروست ئەکات

Imagine a tree. Let's suppose this tree represents the tree of life. On this tree there are fruits.

درەختێك بهێنە بەر چاوی خۆت. با وای دانێین ئەم درەختە درەختی ژیانە. ئەم درەختە میوەی پێوەیە.

In life, our fruits are called our results. So we look at the fruits (our results) and we don't like them; there aren't enough of them, they're too small, or they don't taste good.

لە ژیاندا، میوەکان ئەنجامەکانی ئێمەیە. بۆیە ئێمە سەیری میوەکان ئەکەین "ئەنجامەکانمان" وە بەدڵمان نین، بەشی تەواوی پێوە نییە، زۆر بچوکن، وە تامیان خۆش نییە.

So what do we tend to do? Most of us put even more attention and focus on the fruits, our results.

کەواتە ئەبێ چی بکەین؟ زۆربەمان سەرنجی زیاترو جەخت ئەخەینە سەر میوەکان، ئەنجامەکانمان.

But what is it that actually creates those particular fruits? It's the seeds and the roots that create those fruits.

بەلام ئەوە چییە کە لە ڕاستیدا ئەم میوانە دروست ئەکەن؟ ئەوە تۆوەکان و ڕەگەکانە کە ئەم میوانە دروست ئەکەن.

It's what's *under the ground* that creates what's above the ground. It's what's *invisible* that creates what's *visible*.

ئەوە ئەوەیە کە لە ژێر زەویدایە ئەوە دروست ئەکات کە لەسەر زەوییە. ئەوە نادیارەکەیە کە دیار دروست ئەکات.

So what does that mean? It means that if you want to change the fruits, you will first have to change the roots. If you want to change the visible, you must first change the invisible.

کەواتە ئەوە مانای چییە؟ ئەگەر ئەتەوێ بەر بگۆڕی، سەرەتا پێویستە ڕەگ بگۆڕی. ئەگەر ئەتەوێ دیار بگۆڕی، ئەبێ سەرەتا نادیار بگۆڕی.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

If you want to change the fruits,

ئەگەر ئەتەوێ بەر بگۆڕی،

you will first have to change the roots.

سەرەتا پێویستە ڕەگ بگۆڕی.

If you want to change the visible,

ئەگەر ئەتەوێ دیار بگۆڕی،

you must first change the invisible.

ئەبێ سەرەتا نادیار بگۆڕی.

Of course, some say that seeing is believing. The question I have for such people is "Why do you bother paying your electric bill?"

بە دڵنیاییەوە، هەندێك ئەڵێن بینراو باوەڕپێکراوە. ئەو پرسیارەی کە هەمە بۆ ئەو کەسانە ئەوەیە "بۆچی نیگەران نابن کە پارەی کارەبا ئەدەن؟

Although you cannot see electricity, you can certainly recognize and use its power.

هەرچەندە ناتوانی کارەبا بەکاربهێنی، بە دڵنیاییەوە ئەتوانی بیناسیتەوەو وزەکەی بەکاربهێنی.

If you have any doubt as to whether it exists, just stick your finger in an electric socket, and I guarantee that your doubts will quickly disappear.

ئەگەر گومانت لە بوونی هەیە، تەنها پەنجەیەکی خۆت بکە بە پلاکی کارەبادا، وە من دڵنیات ئەکەمەوە گومانەکانت بە خێرایی ون ئەبن.

In my experience, what you cannot see in this world is far more powerful than anything you can see.

بە ئەزموونی من، ئەوەی کە ناتوانی بیبینیت لەم جیهانەدا زۆر بەهێزترە لە هەر شتێک کە ئەتوانی بیبینیت.

You may or may not agree with this statement, but to the extent that you do not apply this principle in your life, you must be suffering. Why?

لەوانەیە قایل بیت یان قایل نەبیت بەم فەرمایشتە، بەڵام تا ئەو ڕادەیەی کە ئەم بنەمایە بەکارناهێنی لە ژیانتا، ئەبێ ئازار بچێژی. بۆچی؟

Because you are going against the laws of nature, as humans, we are a part of nature. Consequently, when we align with the laws of nature and work on our roots—our “inner” world—our life flows smoothly.

لەبەرئەوەی تۆ دژی یاساکانی سروشت ئەوەستی، وەک مرۆڤ، ئێمە بەشێکین لە سروشت. لە ئەنجام دا، کاتێک کە خۆمان ئەگونجێنین لەگەڵ یاساکانی سروشت دا وە کار لەسەر ڕەگەکانمان ئەکەین – جیهانی ناوەکیمان – ژیانمان بە خۆشی ئەڕوات.

When we don't, life gets rough. In every forest, on every farm, in every orchard on earth, it's what's under the ground that creates what's above the ground.

کاتێک کە خۆمان ناگونجێنین ژیانمان سەخت ئەبێت. لە هەموو دارستانێک، لەسەر هەموو کێڵگەیەک، لە هەموو باخێکی سەر زەوی، ئەوەی لە ژێر زەویدایە ئەوە دروست ئەکات کە لەسەر زەوییە.

That's why placing your attention on the fruits that you have already grown is futile. You cannot change the fruits that are already hanging on the tree.

لەبەرئەوە جەخت خستنە سەر میوەكان كە پێشووتر چاندووتە بێ سوودە.

تۆ ناتوانی میوەكان بگۆڕی كە پێشتر خۆیان بە درەختەكەدا هەڵواسیوە.

You can change tomorrow's fruits. But to do so, you will have to dig below the ground and strengthen the roots.

ئەتوانی میوەكانی سبەینێ بگۆڕی. بەڵام بۆ ئەو مەبەستە، پێویستە زەوییەكە هەڵكەنی وە ڕەگەكان بەهێز بكەی.

The Four Quadrants

چوار چارەكی

One of the most important things you can ever understand is that we do not live on only one plane of existence. We live in at least four different realms at once.

یەكێك لە گرنگترین شتەكان كە تۆ هەرگیز نەتتوانیوە لێی تێبگەی ئەوەیە كە ئێمە تەنها لەسەر یەك ڕووی ژین ناژین. ئێمە بە لایەنی كەمەوە لە چوار كیشوەری جیاجیادا ئەژین لە یەك كات دا.

These four quadrants are the physical world, the mental world, the emotional world, and the spiritual world.

ئەم چوار چارەكییە جیهانی جەستەیی، جیهانی زەینی، جیهانی هەستی، وە جیهانی ڕۆحانین.

What most people never realize is that the physical realm is merely a "printout" of the other three.

ئەوەی كە زۆربەی خەڵك هەرگیز هەستی پێ ناكەن ئەوەیە كە كیشوەری جەستەیی بە تەواوی نوسخەیەكی چاپكراوی سێ كیشوەرەكەی ترە.

For example, let's suppose you've just written a letter on your computer. You hit the print key and the letter comes out of your printer.

بۆ نموونە، با وایدانێین ئێستا پیتێکت نوسی لەسەر کۆمپیتەرەکەت. دەست بە دوگمەی پرنتدا ئەنێی وە پیتەکە لە پرنتەرەکەتەوە دێتە دەرەوە.

You look at your hard copy, and lo and behold, you find a typo. So you take out your trusty eraser and rub out the typo. Then you hit print again and out comes the same typo.

سەیری نوسخەکەت ئەکەیت، وە سەرسام ئەبیت، هەڵەیەك ئەدۆزیتەوە. بۆیە لاستیکە باشەکەت دەرئەهێنی وە هەڵەکە ئەسڕیتەوە. پاشان دەست بە دوگمەی پرنتدا ئەنێی دیسان وە هەمان هەڵە دێتە دەرەوە.

Oh my gosh, how could this be? You just erased it! So this time you get a bigger eraser and you rub even harder and longer.

ئۆه خوایە گیان، چۆن ئاوا ئەبی؟ تۆ ئێستا سڕیتەوە! بۆیە ئەم جارە لاستیکێکی گەورەتر ئەمێنیت و زیاتر ئەیسڕیتەوە.

You hit print and there it is again! "No way!" you cry out, stunned in amazement. "How could this be? What's going on here?

دەست بە پرنت دا ئەنێی وە دیسان هەڵەکە هەیە! مەحاڵە! هاوار ئەکەی، سەرسام ئەبیت. ئەمە چۆن ئەکری؟ چی ڕوونەدات لێرە؟

What's going on here is that the real problem cannot be changed in the "printout," the physical world; it can only be changed in the "program," the mental, emotional, and spiritual worlds.

ئەوەی ڕوونەدات لێرە ئەوەیە کە کێشە ڕاستییەکە ناتوانرێ بگۆڕدرێ لە نوسخە چاپکراوەکەدا: جیهانی جەستەیی، ئەوە تەنها لە بەرنامەوە ئەتوانرێ بگۆڕدرێ، جیهانی زەینی و هەستی و ڕۆحی.

Money is a result, wealth is a result, health is a result, illness is a result, your weight is a result. We live in a world of cause and effect.

پارە ئەنجامە، سامان ئەنجامە، تەندروستی ئەنجامە، نەخۆشی ئەنجامە، کێشت ئەنجامە. ئێمە لە جیهانی هۆو ئەنجام دا ئەژین.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

Money is a result, wealth is a result,

پارە ئەنجامە، سامان ئەنجامە،

health is a result, illness is a result,

تەندروستی ئەنجامە، نەخۆشی ئەنجامە،

your weight is a result.

کێشت ئەنجامە.

We live in a world of cause and effect.

ئێمە لە جیهانی هۆو ئەنجام دا ئەژین

Have you ever heard someone assert that a lack of money was a problem? Now hear this: A lack of money is never, ever, ever a problem.

ئایا هەرگیز بیستوتە کەسێك بڵێ نەبوونی پارە کێشەیە؟ ئێستا ئەمە ببیستە: نەبوونی پارە هەرگیزاو هەگیز کێشە نییە.

A lack of money is merely a symptom of what is going on underneath. Lack of money is the effect, but what is the root cause? It boils down to this.

نەبوونی پارە بە تەواوی نیشانەی ئەوەیە کە لە بنکەوە ڕوونەدات. نەبوونی پارە ئەنجامە، بەلام هۆکاری بنچینەیی چییە؟ کە ئەمەی هێناوەتە بەرهەم.

The only way to change your "outer" world is to first change your "inner" world.

تەنها ڕێگا بۆ گۆڕینی جیهانی دەرەکیمان ئەوەیە کە سەرەتا جیهانی ناوەکییمان بگۆڕین.

Whatever results you're getting, be they rich or poor, good or bad, positive or negative, always remember that your outer world is simply a reflection of your inner world.

هەر ئەنجامێك وەرگری، دەوڵەمەند یان هەژار، باش یان خراپ، ئیجابی یان سلبی، هەمیشە ئەوەت لەبیربێت کە جیهانی دەرەکیت بە شێوەیەکی سەرەکی لێکدانەوەی جیهانی ناوەکیتە.

If things aren't going well in your outer life, it's because things aren't going well in your inner life. It's that simple.

ئەگەر شتەکان باش نەڕوات لە ژیانی دەرەکیتدا، ئەوە لەبەرئەوەیە کە شتەکان باش ناڕۆن لە ژیانی ناوەکیت دا. بەو شێوەیە سادەیە.

Declarations: A Powerful Secret for Change

فەرمایشت: نهێنییەکی بەهێز بۆ گۆڕان

In my seminars we use "accelerated learning" techniques that allow you to learn faster and remember more of what you learn.

لە سیمینارەکانمدا تەکنیکی فێربوونی خێرا بەکاردەهێنین کە ڕێگەت ئەدات خێراتر فێرببیت وە ئەوەی فێربوویت زیاتر بیرت بکەوێتەوە.

As the old saying goes "What you hear, you forget; what you see, you remember; what you do, you understand."

هەر وەك وتەیەکی کۆن هەیە ئەڵێ " ئەبیستیت و لەبیری ئەکەی، ئەبینیت و بیرت ئەکەوێتەوە، ئەیکەیت و تێدەگەی."

So I'm going to ask that, every time you reach the end of a major principle in this book, you first put your hand on your heart, then make a verbal "declaration," then touch your head with your index finger and make another verbal "declaration."

بۆیە من داوای ئەوە ئەکەم، هەر کاتێك کە ئەگەیتە کۆتایی بنەمایەکی سەرەکی لەم کتێبەدا، سەرەتا دەست بخە سەر دڵت، پاشان فەرمایشتێکی دەمی بڵێ، پاشان پەنجەی شایەتمان بخە سەر سەرت وە فەرمایشتێکی دەمی تر بڵێ.

What's a declaration? It's simply a positive statement that you make emphatically, out loud.

فەرمایشت چییە؟ بەیانێکی تەواو ئیجابییە کە بە دڵنیاییەکی تەواوەوە بە دەنگی بەرز ئەیڵێی.

Why are declarations such a valuable tool? Because everything is made of one thing: energy. All energy travels in frequencies and vibrations.

بۆچی فەرمایشت دەستگایەکی ئەوەندە بەنرخە؟ لەبەرئەوەی هەموو شتێك لە یەك شت دروست کراوە: وزە. هەموو وزەیەك لە ڕێگای دووبارە بوونەوەو دەنگدانەوەوە ئەگوێزرێتەوە.

When you state a declaration aloud, its energy vibrates throughout the cells of your body, and by touching your body at the same time, you can feel its unique resonance.

کاتێك کە بە دەنگی بەرز فەرمایشت ئەکەی، وزەکەی دەنگ ئەداتەوە بە ناو هەموو خانەکانی جەستەت دا، وە بە دەست دان لە جەستەت لە هەمان کات دا، ئەتوانی هەست بە دەنگدانەو بێ هاوتاکەی بکەی.

Declarations not only send a specific message to the universe, they also send a powerful message to your subconscious mind.

فەرمایشتەکان تەنها پەیامێکی تایبەت ئەنێرن بۆ گەردوون، بەڵکو پەیامێکی بەهێزیش ئەنێرن بۆ مێشکی بێ ئاگات.

The difference between a declaration and an affirmation is slight, but in my mind, powerful.

جیاوازی نێوان فەرمایشت و دووپاتکردنەوە کەمە، بەڵام لە مێشکدا بەهێزە.

The definition of an affirmation is "a positive statement asserting that a goal you wish to achieve is already happening."

پێناسەی دووپاتکردنەوە "بەیانێکی ئیجابییە ئەوە دەردەخات کە ئەو ئامانجەی خۆزگە ئەخوازی بەدی بهێنی پێشتر بەدی هاتووە."

The definition of a declaration "is not saying something is true while it's still not true, it's stating that we have an intention of doing or being something"

پێناسەی فەرمایشت " فەرمایشت بە شتێك نالێ بەدی هاتووە کە هێشتا بەدی نەهاتووە، بەڵکو ئەوە بەیان ئەکات کە ئێمە ئامانجی کردنی شتێك یان بوون بە شتێکمان هەیە."

An affirmation states that a goal is already happening. Often when we affirm something that is not yet real, our mind usually responds with "This isn't true.

دووپاتکردنەوە ئەوە بەیان ئەکات کە ئامانجێك پێشتر بەدی هاتووە. بە زۆریی کاتێك شتێك دووپات ئەکەینەوە کە هێشتا ڕاست نییە، مێشکمان بەم شێوەیە ڕەلام ئەداتەوە "ئەمە ڕاست نییە."

Declaration is not stating it's true right now, but it's stating our intention in the future.

فەرمایشت ئەوە بەیان ناکات کە ڕاست بێت ئێستا، بەڵکو ئامانجی ئێمە بەیان ئەکات لە داهاتوودا.

A declaration, is also a formal statement of energy into the universe and throughout your body.

فەرمایشت هەروەها بەیانێکی ڕەسمی وزەیە بۆ ناو گەردون وە بۆ ناو جەستەت.

Another important thing is—*action*. You must take all the actions necessary to make your intention a reality.

شتێکی تری گرنگ چالاکییە. پێویستە هەموو کارێکی پێویست بکەی بۆ ئەوەی ئامانجەکەت بهێنێتە دی.

I recommend that you state your declarations aloud each morning and each evening. Doing your declarations while looking into a mirror will accelerate the process even more.

پێشنیار ئەکەم فەرمایشتەکانت بە دەنگی بەرز بەیان بکەی هەموو بەیانییەك و هەموو ئێوارەیەك. لە کاتێك دا کە سەیری ئاوێنە ئەکەی فەرمایشتەکانت بکەی پرۆسەکە خێراتر ئەبێ.

Now I have to admit that when I first heard of all this, I said, "No way. This declaration stuff is far too hokey for me."

ئێستا پێویستە دان بەوەدا بنێم کاتێك کە سەرەتا هەموو ئەمانەم بیست، وتم مەحاڵە. ئەم فەرمایشتە شتێکی ساختەیە بە ڕای من.

But because I was broke at the time, I decided, "What the heck, it can't hurt, and started doing them.

بەڵام لەبەرئەوەی لەو کاتەدا هەژار بووم، بڕیارم دا "چی ڕوونەدات، خۆ زیانی نییە، وە دەستم بە جێبەجێکردنی کرد."

Now I'm rich, so now I believe that declarations really work.

ئێستا من دەوڵەمەندم، بۆیە ئێستا پێموایە فەرمایشتەکان بەڕاستی کاریگەری هەیە.

I invite you to place your hand on your heart and repeat the following...

من داوات لێ ئەکەم دەستت لەسەر دڵت دابنێیت و ئەمانەی خوارەوە بڵێیتەوە...

DECLARATION:

فەرمایشت:

"My inner world creates my outer world."

"جیهانی ناوەکیم جیهانی دەرەکیم دروست ئەکات."

Now touch your head and say... *"I have a millionaire mind."*

ئێستا دەست لە سەرت بدەو بڵێ ... *"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە."*

" What I heard about money isn't necessarily true. I choose to adopt new ways of thinking that support my happiness and success."

"ئەوەی بیستوومە لە بارەی پارەوە وەك پێویست ڕاست نییە. بڕیار ئەدەم ڕێگای نوێی بیرکردنەوە بەکاربهێنم کە خۆشی و سەرکەوتنم بۆ دابین بکات."

" I release my nonsupportive money experiences from the past and create a new and rich future."

"وازم لە ئەزموونی ڕابردووی بێ بنەمای پارە هێنا وە داهاتوویەکی نوێ و دەوڵەمەند دروست ئەکەم."

"I observe my thoughts and entertain only those that empower me."

"تێبینی بیرکردنەوەکانم ئەکەم و تەنها ئەوانە ئەهێڵمەوە کە بەهێزم ئەکەن."

"My goal is to become a millionaire and more!"

"ئامانجم ئەوەیە ببم بە ملیۆنەرو زیاتر."

"I commit to being rich."

"ئەبێ دەوڵەمەند بم."

"I am an excellent money manager."

"من بەڕێوەبەرێکی باشی پارەم."

Touch your head and say… "I have a millionaire mind!"

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ... *"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە."*

What Is Your Money Blueprint and How Is It Formed?

نەخشەی پارەی تۆ چییەو چۆن پێکهاتووە؟

Whether I'm appearing on radio or television, I'm well-known for making the following statement: "Give me five minutes, and I can predict your financial future for the rest of your life."

لە رادیۆ دەرئەکەوم یان تەلەفزیۆن، من بە بەیانکردنی ئەمانەی خوارەوە ناسراوم: "پێنج خولەك كاتم پێ ببەخشە، وە من ئەتوانم پێشبینی باری دارایی داهاتووت بکەم بە درێژایی ماوەی ژیانت."

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

Give me five minutes, and I can predict your financial future for the rest of your life.

پێنج خولەك كاتم پێ ببەخشە، وە من ئەتوانم پێشبینی باری دارایی داهاتووت بکەم بە درێژایی ماوەی ژیانت.

How? In a short conversation, I can identify what's called your money and success "blueprint."

چۆن؟ لە گفتوگۆیەکی کورت دا، ئەتوانم نەخشەی پارەو سەرکەوتنی تۆ دیاری بکەم.

Each of us has a personal money and success blueprint already embedded in our subconscious mind.

هەر یەك لە ئێمە نەخشەی پارەو سەرکەوتنی تایبەت بە خۆمان هەیە کە پێشتر چێنراوە لە مێشکی بێ ئاگامان دا.

And this blueprint, more than anything and everything else will determine your financial destiny.

وە ئەم نەخشەیە زیاتر لە هەر شتێك و هەموو شتێکی تر چارەنووسی باری دارایی تۆ دیاری ئەکات.

What is a money blueprint? As an analogy, let's consider the blueprint for a house, which is a preset plan or design for that particular home.

نەخشەی پارە چییە؟ وەك لێکچوونێك، با نەخشە بۆ خانوویەك دابنێین، کە پیلانێکی پێش وەخت ڕێکخراو یان دیزاینە بۆ ئەو ماڵە تایبەتە.

In the same way, your money blueprint is simply your preset program or way of being in relation to money.

بە هەمان شێوە، نەخشەی پارەی تۆ بەرنامەیەك یان شێوازێکی پێشوەخت ڕێکخراوە بۆ پەیوەندی لەگەڵ پارەدا.

I want to introduce you to an extremely important formula. It determines how you create your reality and wealth.

ئەمەوێ تۆ بە ڕێسایەکی زۆر گرنگ بناسێنم. ئەوە دیاری ئەکات کە تۆ چۆن ڕاستی و سامانی خۆت پێکئەهێنی.

Thoughts→Feeling→Action = Result

بیرکردنەوەکان←هەستەکان←کردار = ئەنجام

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

Thoughts lead to feelings. Feelings lead to actions. Actions lead to results.

بیرکردنەوەکان بەرەو هەستەکان ئاڕاستە ئەبن. هەستەکان بەرەو کردارەکان ئاڕاستە ئەبن. کردارەکان بەرەو ئەنجامەکان ئاڕاستە ئەبن.

Your financial blueprint consists of a combination of your thoughts, feelings, and actions in the arena of money.

نەخشەی دارایی تۆ لە یەکگرتنی بیرکردنەوەکان و هەستەکان و کردارەکان پێکدێت لە گۆڕەپانی سامان دا.

So how is your money blueprint formed?

کەواتە چۆن نەخشەی پارەی تۆ دروست بووە؟

The answer is simple. Your financial blueprint consists primarily of the information or "programming" you received in the past, and especially as a young child.

وەڵامەکە ئاسانە. نەخشەی دارایی تۆ بە شێوەیەکی سەرەکی لەو زانیاریانە یان لەو بەرنامەڕێژکردنە پێکهاتووە کە لە ڕابردوودا وەرتگرتووە، بەتایبەتی کاتێک کە منداڵێکی بچوک بوویت.

Who were the primary sources of this programming or conditioning? For most people, the list includes parents, siblings, friends, teachers, religious leaders, media, and your culture.

کێ بوون ئەوانەی سەرچاوەی سەرەکی ئەم بەرنامەڕێژکردنە یان ئەم مەرجی کردنە بوون؟ بۆ زۆربەی خەڵک، لیستەکە دایک و باوک، خوشک و برا، هاوڕێکان، مامۆستاکان، پێشەوا ئاینییەکان، میدیا، وە کلتورەکەت ئەگرێتەخۆ.

Let's take culture. Isn't it true that certain cultures have one way of thinking and dealing with money, while other cultures have a different approach?

با کلتور بە نموونە وەرگرین. ئایا ئەوە ڕاست نییە کە کلتورێکی دیاریکراو یەك شێوازی بیرکردنەوەو مامەڵەکردنیان هەیە لەگەڵ پارەدا، لە کاتێکدا کە کلتورەکانی تر شێوازێکی جیاوازیان هەیە؟

Every child is taught how to think about and act in relation to money.

هەموو منداڵێك فێر ئەکرێت چۆن بیر لە پارە بکاتەوە وە چۆن مامەڵە لەگەڵ پارەدا بکات.

The same holds true for you, for me, for everyone. You were taught how to think and act when it comes to money.

هەمان شت ڕاستە بۆ تۆ، بۆ من، بۆ هەمووان. تۆ فێرکراوی چۆن بیربکەیتەوەو چۆن مامەڵە لەگەڵ پارەدا بکەیت.

These teachings become your conditioning, which becomes automatic responses that run you for the rest of your life.

ئەم فێرکردنە تۆ مەرجی ئەکات، کە کاردانەوەیەکی ئۆتۆماتیکییە کە تۆ بەڕێوەئەبات بە درێژایی ژیانت.

Unless, of course, you revise your mind's money files. This is exactly what we are going to do in this book, and what we do for thousands of people each year.

هەتاوەکو بە دڵنیاییەوە، گۆڕانکاری لە فایلەکانی پارەی مێشکتدا ئەکەی. ئەمە دروست هەر ئەوەیە کە ئێمە ئەنجامی ئەدەین لەم کتێبەدا، وە ئەوەیە کە بۆ هەزاران کەسی ئەکەین هەموو ساڵێك.

We said earlier that thoughts lead to feelings, that feelings lead to actions, that actions lead to results.

ئێمە پێشتر وتمان کە بیرکردنەوەکان بەرەو هەستەکان ئاڕاستە ئەبن. هەستەکان بەرەو کردارەکان ئاڕاستە ئەبن. کردارەکان بەرەو ئەنجامەکان ئاڕاستە ئەبن.

So here's an interesting question: Where do your thoughts come from? Why do you think differently from the next person?

بۆیە لێرەدا پرسیارێکی سەرنجڕاکێش هەیە: بیرکردنەوەکانت لە کوێوە دێن؟

بۆچی تۆ جیاواز بیرئەکەیتەوە لە کەسێکی تر؟

Your thoughts originate from the "files of information" you have in the storage cabinets of your mind.

بیرکردنەوەکانت لە فایلەکانی زانیارییەوە سەرچاوە ئەگرن کە لە کابینەی

ئەمبارکردنی مێشکتدا هەن.

So where does this information come from? It comes from your past programming. That's right, your past conditioning determines every thought that bubbles up in your mind.

کەواتە ئەم زانیارییە لە کوێوە دێ؟ لە بەرنامەڕێژکردنیی ڕابردووتەوە دێ.

ئەوە ڕاستە، مەرجی کردنی ڕابردووت هەموو بیرکردنەوەیەک دیاری ئەکات

کە دێتە مێشکتەوە.

That's why it's often referred to as the conditioned mind.

لەبەرئەوەی بە مێشکێکی مەرجی کراو ناوئەبرێ.

To reflect this understanding, we can now revise our Process in the following manner:

بۆ لێکدانەوەی ئەم تێگەشتنە، ئێستا ئەتوانین گۆڕانکاری لە پرۆسەکەدا

بکەین بەم شێوەیەی خوارەوە:

programming→Thoughts→Feeling→Action = Result

بەرنامەڕێژکرن←بیرکردنەوەکان←هەستەکان←کردار =

ئەنجام

Your programming leads to your thoughts; your thoughts lead to your feelings; your feelings lead to your actions; your actions lead to your results.

بەرنامەڕێژکردنت بەرەو بیرکردنەوەکانت ئاڕاستە ئەبن، بیرکردنەوەکانت بەرەو هەستەکانت ئاڕاستە ئەبن، هەستەکانت بەرەو کردارەکانت ئاڕاستە ئەبن، کردارەکانت بەرەو ئەنجامەکانت ئاڕاستە ئەبن.

Therefore, just as is done with a personal computer, by changing your programming, you take the first essential step to changing your results.

کەواتە هەر وەك ئەوەیە کە لە کۆمپیوتەرێکی تایبەتدا ئەکرێ، بە گۆڕینی بەرنامەڕێژکردنەکەت، یەکەم هەنگاوی سەرەکی ئەنێی بۆ گۆڕینی ئەنجامەکانت.

So how are we conditioned? We are conditioned in three primary ways in every arena of life, including money:

کەواتە ئێمە چۆن مەرجی کراوین؟ ئێمە بە سێ شێوازی سەرەکی مەرجی کراوین لە هەموو قۆناغێکی ژیان دا لە بارەی پارەوە:

Verbal programming: What did you *hear* when you were young?

بەرنامەڕێژکردنی دەمی: ئەوەی کە بیستوتە کاتێك کە منداڵ بووی؟

Modeling: What did you *see* when you were young?

پیشاندان: ئەوەی کە بینیوتە کاتێك کە منداڵ بووی؟

Specific incidents: What did you *experience* when you were young?

ڕووداوی تایبەت: ئەوەی کە ئەزموونت کردووە کاتێك کە منداڵ بووی؟

The three aspects of conditioning are important to understand, so let's go over each of them. In Part II of this book, you will learn how to recondition yourself for wealth and success.

هەر سێ ڕووەکەی مەرجی کردن گرنگە بۆ تێگەشتن، کەواتە با هەریەکەیان ڕوون بکەینەوە. لە بەشی دووی ئەم کتێبەدا، فێرئەبیت چۆن خۆت دووبارە مەرجی بکەیتەوە بۆ سامان و سەرکەوتن.

The First Influence: Verbal Programming

یەکەم کاریگەری: بەرنامەڕێژکردنی دەمی

Let's begin with *verbal* programming. What did you hear about money, wealth, and rich people when you were growing up?

با بە بەرنامەڕێژکردنی دەمی دەستپێبکەین. چیت بیستووە لە بارەی پارەوە، سامان، وە خەڵکی دەوڵەمەند کاتێك کە گەورە ئەبووی؟

Did you ever hear phrases like *money is the root of all evil, rich people are greedy, rich people are criminals, filthy rich.*

ئایا قەت ئەم دەستەواژانەت بیستووە وەك پارە ڕەگی هەموو خراپەیەکە، خەڵکی دەوڵەمەند چاوچنۆکن، خەڵکی دەوڵەمەند تاوانبارن، دەوڵەمەندی ناپاك.

you have to work hard to make money, money doesn't grow on trees, you can't be rich and spiritual, money doesn't buy happiness, money talks, the rich get richer and the poor get poorer, that's not for people like us, not everyone can be rich, there's never enough?

پێویستە بە سەختی کار بکەی بۆ ئەوەی پارە پەیدا بکەی، پارە لەسەر درەختەکان گەشە ناکات، ناتوانی دەوڵەمەند بیت و پاك بیت، پارە ئاسوودەیی ناکڕێ، پارە قسە ئەکات، دەوڵەمەند دەوڵەمەندتر ئەبێت و هەژار هەژارتر ئەبێت، ئەوە بۆ کەسانی وەك ئێمە نییە، هەموو کەس ناتوانێ دەوڵەمەند بێت، هەرگیز بەشی پێویست نابێت؟

In my household, every time I asked my father for any money I'd hear him scream, "What am I made of... money?"

لەماڵەوە، هەر کاتێك داوام لە باوکم ئەکرد بۆ پارە گوێم لە ئەو ئەبوو هاواری ئەکرد، "چی بۆ من لە پارە دروستکراوم؟"

Jokingly I'd respond, "I wish. I'll take an arm, a hand, even a finger." He never laughed once.

بە سوعبەتەوە وەڵامم ئەدایەوە، "خۆزگە لە پارە دروست ئەکرای، قۆڵێك و دەستێك و تەنانەت پەنجەیەکیش ئەبەم."

Here's the rub. All the statements you heard about money when you were young remain in your subconscious mind as part of the blueprint that is running your financial life.

سەختییەکە لێرەدایە. هەموو ئەو فەرمایشتانەی بیستووتە لە بارەی پارەوە کاتێك کە لاو بووی ماوەتەوە لە مێشکی بێ ئاگاتدا

وەك بەشێك لەو نەخشەیەی کە ژیانی دارایت ئەبات بەڕێوە.

Verbal conditioning is extremely powerful. For example, one of our Millionaire Mind seminar participants, called Stephen didn't have a problem *earning* money.

مەرجی کردنی دەمی زۆر بەهێزە. بۆ نموونە، یەکێك لە بەشداربووانی سیمیناری مێشکی ملیۆنەر بە ناوی ستیفن کێشەی نەبوو لە قازانجکردنی پارەدا.

At the time Stephen came to the course he was earning over $800,000 a year and had been doing so for the past nine years.

لەو کاتەدا کە ستیفن ئەهات بۆ کۆرسەکە زیاتر لە 800000 دۆلار قازانجی ئەکرد لە ساڵێك دا وە بەو شێوەیە بەردەوام بوو لە ماوەی نۆ ساڵی ڕابردوودا.

Somehow, he managed to spend his money, and he lost all of them, Whatever the reason, his net worth was exactly zero!

هەرچۆنێك بێت ئەو دەستی بە سەرفکردنی پارەکەی کرد، وە هەمووی لە دەست دا، هۆکارەکە هەرچییەك بووبێت، کۆی سەرمایەی ئەو سفر بوو.

Stephen told us that when he was growing up, his mom always used to say, "Rich people are greedy. You should have just enough to get by."

ستیفن پێی وتین کاتێك کە گەورە ئەبوو، دایکی هەمیشە ئەیوت، "خەڵکی دەوڵەمەند چاوچنۆکن. پێویستە تەنها ئەوەندەت هەبێ پێی بژیت."

It doesn't take a rocket scientist to figure out what was going on inside Stephen's subconscious mind..

ئەمە زانستی موشەك نییە تا نەتوانی لێکیبدەیتەوە چی ڕوویداوە لە ناو مێشکی بێ ئاگای ستیفن دا.

No wonder he was broke. He was verbally conditioned by his mother to believe that rich people are greedy. Therefore, his mind linked up rich with greedy, which of course is *bad*. Since he didn't want to be bad, subconsciously he couldn't be rich

جێی سەرسوڕمان نییە کە ئەو هەژار کەوتووە. ئەو بە شێوەیەکی دەمی مەرجی کراوە لە لایەن دایکییەوە کە باوەڕ بکات خەڵکی دەوڵەمەند چاوچنۆکن. لەبەرئەوە، مێشکی بەند بووە بە ئەوەوە کە دەوڵەمەند چاوچنۆکن، کە بە دڵنیاییەوە شتێکی خراپە، ئەویش لەبەرئەوەی کە نەیویستووە کەسێکی خراپ بێت، ناخودئاگا نەیتوانیوە دەوڵەمەند بێت.

Stephen loved his mom and didn't want her to disapprove of him. Obviously, based on her beliefs, if he were to get rich, she wouldn't approve.

ستیفن دایکی خۆشدەویست و نەیدەویست ئەو لێی بێ ئومێد ببێت. بە ڕوونی، بە گوێرەی ڕاو بۆچوونی دایکی، ئەگەر ئەو دەوڵەمەند ببێت، دایکی پەسەندی ناکات.

Therefore, the only thing for him to do was to get rid of any extra money beyond just getting by, otherwise he'd be greedy!

لەبەرئەوە تەنها شتێك کە ئەبوو ئەو بیکات ئەوە بوو کە خۆی لە پارەی زیاد دوور بخاتەوە جگە لەوەندەی کە پێی بژی، ئەگەرنا چاوچنۆك ئەبێت.

Now, you would think that in choosing between being rich and being approved of by Mom or anyone else for that matter, most people would take being rich. Not a chance!

ئێستا، تۆ پێتوایە لەم هەڵبژاردنەدا لە نێوان دەوڵەمەند بوون و پەسەند بوون دا لە لایەن دایکەوە یان هەر کەسێکی ترەوە بۆ ئەو مەبەستە، زۆربەی خەڵك دەوڵەمەند بوون هەڵدەبژێرن. شتی وا ڕوونادات.

The mind just doesn't work that way. Sure, riches would seem to be the logical choice. *But when the subconscious mind must choose between deeply rooted emotions and logic, emotions will almost always win.*

مێشك بەو شێوەیە کار ناکات. بە دڵنیاییەوە، دەوڵەمەندی وادیارە هەڵبژاردنێکی لۆجیکی بێت. بەڵام کاتێك کە مێشکی بێ ئاگا ئەبێ هەڵبژێرێ لە نێوان هەستێکی قوڵی ڕەگ داکوتاو وە لۆجیك دا، هەستەکان هەمیشە براوە ئەبن.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

When the subconscious mind must choose between deeply rooted emotions and logic, emotions will almost always win.

کاتێك کە مێشکی بێ ئاگا ئەبێ هەڵبژێرێ لە نێوان هەستێکی قوڵی ڕەگ داکوتاو وە لۆجیك دا، هەستەکان هەمیشە براوە ئەبن.

Let's get back to our story. In less than ten minutes at the course, using some extremely effective experiential techniques, Stephen's money blueprint changed dramatically.

با بگەڕێینەوە بۆ چیرۆکەکەی خۆمان. لە ماوەی کەمتر لە دە خولەك دا لە کۆرسەکە، بە بەکارهێنانی تەکنیکێکی زۆر کاریگەری ئەزموونی، نەخشەی پارەی ستیفن بە شێوەیەکی بنەڕەتی گۆڕا.

In only two years, he went from being broke to becoming a millionaire.

تەنها لە ماوەی دوو ساڵدا ئەو لە هەژارییەوە بوو بە ملیۆنەر.

At the course, Stephen began to understand that these nonsupportive beliefs were his mom's, based on her past programming, and not his.

لە کۆرسەکە ستیفن خەریك بوو تێدەگەشت کە ئەم بیرو باوەڕە بێ بنەمایانە هی دایکی بوون، کە بەندە لەسەر بەرنامەڕێژکردنی ڕابردووی دایکی، نەك هی ئەو.

We then took it a step further and helped him to create a strategy whereby he wouldn't lose his mother's approval if he got rich. It was simple.

پاشان هەنگاوێکی ترمان نا و یارمەتی ئەومان دا ستراتیجییەکی وا دروست بکات کە متمانەی دایکی لەدەست نەدات ئەگەر دەوڵەمەند ببێت. ئاسان بوو.

His mom loved Hawaii. He sends her there for the entire winter.

دایکی حەزی لە هاوای بوو. ئەو دایکی ئەنێرێ بۆ ئەوێ بە درێژایی زستان.

She's in heaven. First, she now loves that he's rich and tells everyone how generous he is.

دایکی لە بەهەشتە. یەکەم، دایکی ئێستا حەز ئەکات کە ئەو دەوڵەمەندە وە بە هەمووان ئەڵێ کە چەند بەخشندەیە کوڕەکەی.

Second, he doesn't have to deal with her for six months of the year. Brilliant!

دووەم، ئەو پێویست ناکات بۆ ماوەی شەش مانگی ساڵێک مامەڵە لەگەڵ دایکی دا بکات. جوانە!

Again, your subconscious conditioning determines your thinking. Your thinking determines your decisions, and your decisions determine your actions, which eventually determine your outcomes.

دووبارە، مەرجی کردنی بێ ئاگات بیرکردنەوەت دیاری ئەکات. بیرکردنەوەت بڕیارەکانت دیاری ئەکات، وە بڕیارەکانت کردارەکانت دیاری ئەکات، کە لە ئەنجام دا داهاتەکانت دیاری ئەکات.

There are four key elements of change, each of which is essential in reprogramming your financial blueprint. They are simple but profoundly powerful.

چوار کلیلی بنەڕەتی هەیە بۆ گۆڕان، کە هەریەکەیان پێویستن لە دووبارە بەرنامەڕێژکردنەوەی پیلانی باری دارایت. ئاسانن بەڵام زۆر کاریگەرن.

The first element of change is *awareness*. You can't change something unless you know it exists.

یەکەم پێکهاتەی بنەڕەتی گۆڕان ئاگاییە. ناتوانی شتێک بگۆڕی هەتاوەکو ئەزانی کە بوونی هەیە.

The second element of change is *understanding*. By understanding where your "way of thinking" originates, you can recognize that it has to come from outside you.

دووەم پێکهاتەی بنەڕەتی گۆڕان تێگەشتنە. بە تێگەشتن لەوەی کە شێوازی بیرکردنەوەت لە کوێوە سەرچاوە ئەگرێ، ئەتوانی ئاگادار بیت لەوەی کە پێویستە شێوازی بیرکردنەوەت لە دەرەوەی تۆوە بێت.

The third element of change is *disassociation*. Once you realize this way of thinking isn't you, you can separate ypurself from it.

سێیەم پێکهاتەی بنەڕەتی گۆڕان جیابوونەوەیە. هەر کە هەستت کرد ئەم شێوازی بیرکردنەوەیە تۆ نیت، ئەتوانی خۆتی لێ جیا بکەیتەوە.

You can observe this way of thinking and see it for what it is, a "file" of information that was stored in your mind a long, long time ago and may not hold any truth or value for you anymore.

ئەتوانی تێبینی ئەم شێوازی بیرکردنەوەیەت بکەیت و ببینی کە چییە، فایلێك زانیارییە کە خەزن بووە لە مێشکتدا ماوەیەکی زۆر زۆر لەمەوپێش وە لەوانەیە هیچ ڕاستییەك یان بەهایەك لەخۆ نەگرێ بۆ تۆ.

The fourth element of change is *reconditioning.* We will begin this process in Part II of this book, where we will introduce you to the mental files that generate wealth.

چوارەم پێکهاتەی بنەڕەتی گۆڕان دووبارە مەرجی کردنەوەیە. لە بەشی دووی ئەم کتێبەدا دەست بەم پرۆسەیە ئەکەین، لەوێدا فایلە زەینییەکانت پێ ئەناسێنین کە سامان بنیات ئەنێ.

The elements of frequency and ongoing support are also important for lasting change to occur, so I've got another gift to help you.

دەستوری بنچینەیی دووبارەبوونەوەو بەردەوام بوون هەروەها گرنگن بۆ گۆڕانی هەمیشەیی تا ڕووبدات، بۆیە دیارییەکی ترم هەیە بۆ یارمەتیدانی تۆ.

Meanwhile, let's go back to our discussion on verbal conditioning and the steps you can take now to begin revising your money blueprint.

بۆ ئێستا، با بگەڕێینەوە سەر باسەکەی خۆمان لەسەر مەرجی کردنی دەمی و ئەو هەنگاوانەی کە ئەتوانی بیگریتەبەر ئێستا بۆ گۆڕانکاری لە نەخشەی پارەدا.

Steps for Change: Verbal Programming

هەنگاوەکانی گۆڕان: بەرنامەڕێژکردنی دەمی

AWARENESS: Write down all the statements you heard about money, wealth, and rich people when you were young.

ئاگایی: هەموو ئەو فەرمایشتانە بنووسە کە بیستووتە لە بارەی پارەو سامان و خەڵکی دەوڵەمەندەوە کاتێک کە لاو بووی.

UNDERSTANDING: Write down how you believe these statements have affected your financial life so far.

تێگەشتن: بنووسە چۆن باوەڕکردنت بەم فەرمایشتانە کاری لە ژیانی داراییت کردووە تا ئێستا.

DISASSOCIATION: Can you see that these thoughts represent only what you learned and are not part of your anatomy and not who you are? Can you see that you have a choice in the present moment to be different?

جیابوونەوە: ئەتوانی لە ئەوە تێبگەی کە ئەم بیرکردنەوانە تەنها ئەوە پیشان ئەدا کە فێریبووی وە بەشێك نییە لە پێکهاتنی تۆو لەوەی کە تۆ کێی؟ ئەتوانی لە ئەوە تێبگەی کە دەرفەتێکت هەیە لەم ساتەدا تا جیاواز بیت؟

DECLARATION: Place your hand over your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"What I heard about money isn't necessarily true. I choose to adopt new ways of thinking that support my happiness and success."

"ئەوەی بیستوومە لە بارەی پارەوە وەك پێویست ڕاست نییە. بڕیار ئەدەم ڕێگای نوێی بیرکردنەوە بەکاربهێنم کە خۆشی و سەرکەوتنم بۆ دابین بکات."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind."

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە."

The Second Influence: Modeling
دووەم کاریگەری: پیشاندان

The second way we are conditioned is called modeling. What were your parents or guardians like in the arena of money when you were growing up?

دووەم شێواز کە ئێمەی پێ مەرجی کراوین پیشاندانە. دایک و باوکت یان چاودێرەکانت چۆن بوون لە بارەی پارەوە کاتێك کە تۆ گەورە ئەبووی؟

Did they manage their money well or did they mismanage it? Were they spenders or savers? Were they shrewd investors or were they noninvestors?

ئایا ئەوان پارەکەیان بە باشی بەڕێوە ئەبرد یان بە نەشیاوی؟ ئایا ئەوان سەرفکەر بوون یان پاشەکەوتکەر؟ ئایا ئەوان وەبەرهێنی هۆشیار بوون یان وەبەرهێن نەبوون؟

Did money come easily in your family, or was it always a struggle? Was money a source of joy in your household or the cause of bitter arguments?

ئایا پارە بە ئاسانی دەست ئەکەوت لە ناو خێزانەکەتدا، یان هەمیشە بە مەینەتی؟ ئایا پارە سەرچاوەی خۆشی بوو لەماڵەوە یان هۆکاری دەمەقرەی تاڵ بوو؟

Why is this information important? You've probably heard the saying "Monkey see, monkey do." Well, humans aren't far behind. As kids, we learn just about everything from modeling.

بۆچی ئەم زانیارییە گرنگە؟ لەوانەیە ئەو وتەیەت بیستبێت "مەیموون ئەبینێ و مەیموون ئەیکات." باشە، مرۆڤیش زۆر دوور نییە لەوە. لە کاتی منداڵیدا تا ڕادەیەك هەموو شتێك لە پیشاندانەوە فێربووین.

Although most of us would hate to admit it, but as the old saying goes "The apple doesn't fall too far from the tree."

هەرچەندە زۆربەمان حەز ناکەین دان بەوەدا بنێین، بەڵام پەندێکی کۆن هەیە ئەڵێ " سێو زۆر دوور ناکەوێتەوە کاتێک کە ئەکەوێتە خوارەوە لە درەختەکەی."

This reminds me of the story about a woman who prepares a ham for dinner by cutting off both ends.

ئەمە چیرۆکێکم بیر ئەخاتەوە لە بارەی ژنێکەوە کە گۆشتی بەراز ئامادە ئەکات بۆ نانی ئێوارە وە هەر دوو کۆتایی گۆشتەکە ئەبڕێ.

Her bewildered husband asks why she cuts off the ends.

مێردەکەی بە سەرسوڕمانەوە ئەپرسێ بۆچی کۆتاییەکان ئەبڕێ؟

She replies, "That's how my mom cooked it." Well, it just so happened that her mom was coming for dinner that night.

ئەو وەڵام ئەداتەوە، " دایکم بەو شێوەیە ئامادەی کردووە." باشە، وا ڕێکەوت دایکی هات بۆ نانی ئێوارە ئەو شەوە.

So they asked her why she cut off the ends of the ham.

بۆیە ئەوان پرسیاریان لێ کرد بۆچی کۆتایی گۆشتەکەی بڕیوە.

Mom replies, "That's how my mom cooked it."

دایک وەڵام ئەداتەوە، " دایکم بەو شێوەیە ئامادەی کردووە."

So they decide to call Grandma on the phone and ask why she cut off the ends of the ham.

بۆیە ئەوان بڕیاریان دا تەلەفۆن بۆ داپیرە بکەن وە بپرسن بۆچی کۆتایی گۆشتەکە ئەبڕێ.

Her answer?"Because my pan was too small!"

وەڵامی ئەو؟ "لەبەرئەوەی تاوەکەم زۆر بچوک بوو!"

The point is that generally speaking, we tend to be identical to our parents in the arena of money.

مەبەست لە ئەوە بە گشتی قسە بکەین، ئێمە هاوشێوەی دایک و باوکمانین لە بارەی پارەوە.

For example, my dad was an entrepreneur. He was in the home-building business. He built anywhere from a dozen to a hundred homes per project. Each project took a huge amount of capital investment.

بۆ نموونە، باوکم بەڵێندەر بوو. ئەو بازرگانی بنیادنانی ماڵی ئەکرد. ئەو لە هەر شوێنێك لە دەرزەنێکەوە تا سەد ماڵی دروست ئەکرد لە هەر پرۆژەیەکدا.

هەر پرۆژەیەك سەرمایەیەکی گەورەی ئەویست.

My dad would have to put up everything we had and borrow heavily from the bank until the homes were sold and the cash came through.

باوکم پێویست بوو هەموو ئەوەی هەمان بوو دایبنێ و پارەیەکی زۆریش لە بانك قەرز بکات هەتا ماڵەکان ئەفرۆشران و پارەمان دەستئەکەوت.

Consequently, at the beginning of each project, we had no money and were in debt up to our eyeballs.

لە ئەنجام دا، لە سەرەتای هەر پرۆژەیەك دا، هیچ پارەمان نەبوو وە زۆر قەرزار ئەبووین.

As you can imagine, during this period my dad was not in the best of moods nor was generosity his strong suit.

هەر وەك پێشبینی ئەکەن، لەم ماوەیەدا باوکم مەزاجی نەبوو وە بەخشندەیی لە دەست ئەدا.

If I asked him for anything that cost even a penny, his standard reply was "What am I, made of money?" or “Are you crazy?”

ئەگەر داوای هەر شتێکم لێ بکردایە تەنانەت ئەگەر یەك سەنتی تێبچووایە، ئاسایی وەڵامی ئەو ئەمە بوو"چی بۆ من لە پارە دروستکراوم؟ یان "شێت بووی؟"

Of course, I wouldn't get a dime, but what I would get was that “Don't even think of asking again”

بە دڵنیاییەوە دە سەنتیشم وەرنەدەگرت، بەڵام ئەوەی وەرمدەگرت تەنها ئەوە بوو "بیر لە داواکردن نەکەیتەوە جارێکی تر."

This scenario would last for about a year or two until the homes were finally sold. Then, we'd be rolling in dough.

ئەم سیناریۆیە بۆ نزیکەی ساڵێك یان دوو بەردەوام ئەبوو هەتاماڵەکان لە کۆتاییدا ئەفرۆشران. پاشان نانمان ئەکەوتە ڕۆنەوە.

All of a sudden, my dad was a different person. He'd be happy, kind, and extremely generous. He'd come over and ask me if I needed a few bucks.

لە ناکاو باوکم ئەبوو بە کەسێکی جیاواز. دڵخۆش ئەبوو، میهرەبان، وە زۆر بەخشندە ئەبوو. ئەهات بۆ لای من و پرسیاری لێ ئەکردم ئەگەر پێویستم بە چەند دۆلارێك بێت

Life was good... until that dreaded day when he'd come home and announce again, "I found a good piece of land. We're going to build again."

ژیان خۆش ئەبوو ... هەتا ئەو ڕۆژە تۆقێنەرەی کە باوکم ئەهاتەوە بۆ ماڵەوە وە دیسان ڕایئەگەیاند، "پارچە زەوییەکی باشم دۆزیوەتەوە. بە نیازین بنیادی بنێین دیسان."

I distinctly remember saying, "Great, Dad, good luck," as my heart sank, knowing the struggle that was about to unfold again.

بە ڕوونی لە بیرمە کە ئەموت، "چاکە بابە، بەختێکی باش،" نیگەران ئەبووم، ئەمزانی کە مەینەتییەکە خەریکە دەست پێ ئەکاتەوە دیسان.

This pattern lasted from the time I could remember, when I was about six, until the age of twenty-one, when I moved out of my parents' house for good. Then it stopped.

ئەم بارە بەردەوام بوو لەو کاتەوەی کە لە بیرم بێت تەمەنم نزیکەی شەش ساڵ بوو، هەتا تەمەنی بیست و یەك ساڵی ئەو کاتەی کە گواستمەوە لە ماڵی باوکم بە شێوەیەکی هەمیشەیی. پاشان وەستا.

At twenty-one years of age, I finished school and became a builder. I then went on to several other types of businesses.

لە تەمەنی بیست و یەك ساڵیدا، قوتابخانەم تەواو كرد وە بووم بە بەنا.

پاشان دەستم بە زۆر جۆری تری بازرگانی كرد

I'd make a small fortune, but just a short time later, I'd be broke.

سامانێكی بچووكم پێكئەهێنا، بەڵام تەنها ماوەیەكی كەم دواتر، ئیفلاسم ئەكرد.

I'd get into another business and believe I was on top of the world again, only to hit bottom a year later.

دەستم بە بازرگانییەكی تر ئەكرد وە پێموابوو زۆر دڵخۆشم دیسان، تەنها ساڵێك دواتر ئیفلاسم ئەكرد.

This up-and-down pattern went on for nearly ten years before I realized that maybe the problem wasn't the type of business I was choosing, the partners I was choosing, the employees I had, the state of the economy.

ئەم سەركەوتن و دابەزینە بەردەوام بوو بۆ ماوەی نزیكەی دە ساڵ پێش ئەوەی بزانم كە لەوانەیە كێشەكە جۆری ئەو بازرگانییە نەبێت كە هەڵمبژاردووە، هاوبەشەكانی كە هەڵمبژاردوون، كرێكارەكانی كە هەمبوون، بارودۆخی ئابووری.

I finally recognized that maybe, just maybe, I was unconsciously reliving my dad's up-and-down income pattern.

لە كۆتاییدا زانیم كە لەوانەیە، تەنها لەوانەیە، ئاخود ئاگا بە هەمان ئەزموونی سەركەوتن و دابەزینی داهاتی باوكم دا تێپەڕم.

All I can say is, thank goodness I learned what you're learning in this book and was able to recondition myself into having a consistently growing income.

هەموو ئەوەی ئەتوانم بیڵێم، سوپاس بۆ خوا فێری ئەوە بووم كە ئێوە فێری ئەبن لەم كتێبەدا وە توانیم خۆم دووبارە مەرجی بكەمەوە بەرەو هەبوونی داهاتێكی گەورە.

Another example, in one of my seminars in Orlando, Florida, I'll never forget one older gentleman because he came up sobbing. He could barely catch his breath and kept wiping his tears with his sleeve.

نموونەیەکی تر، لە یەکێك لە سیمینارەکانمدا لە ئۆرلاندۆ، فلۆریدا، هەرگیز ئەو پیرە پیاوە خانەدانە لەبیر ناکەم لەبەرئەوەی بە هەنسکەوە دەرکەوت. ئەو بەسەختی ئەیتوانی هەناسە بدات وە بەردەوام فرمێسکەکانی ئەسڕی بە قۆڵی کراسەکەی.

I asked him what was wrong.

پرسیارم لیٰ کرد کێشە چییە.

He said, "I'm sixty-three years old and I've been reading books and going to seminars since they were started.

ئەو وتی، تەمەنم شەست و سیٰ ساڵە کتێبم خوێندۆتەوەو ڕۆشتووم بۆ سیمینارەکان لەو کاتەوەی دەستیان پێکردووە.

I've seen every speaker and tried everything they taught. I've tried stock, and been in over a dozen different businesses. I went back to university and got an MBA.

هەموو دووانبێژێکم بینیوەو هەموو شتێکم تاقیکردۆتەوە کە فێریان کردووم. بۆرسەم تاقیکردۆتەوە، وە زیاتر لە یەك دەرزەن بازرگانی جیاجیام کردووە. گەڕامەوە بۆ زانکۆو ماستەرم لە بازرگانی و بەڕێوەبردن دا بەدەست هێنا.

I've got more knowledge than ten average men, yet I've never made wealth. I'd always get a good start but end up empty-handed, and in all those years I never knew why. I thought I must just be stupid.

زیاتر لە تەواوی دە پیاو زانیاریم بەدەستهێنا، هێشتا هەرگیز سامانم بە دەست نەهێنا. هەمیشە دەستپێکردنێکی باشم هەبوو بەڵام کۆتاییەکی ئیفلاس، وە لە ماوەی هەموو ئەم ساڵانەدا هەرگیز نەمزانی بۆچی. تەنها پێموابوو گەمژەم.

"Finally, after listening to you and doing the processes, it all makes sense. There's nothing wrong with me. I just had my dad's money blueprint stuck in my head and that's been my nemesis.

لە کۆتایدا، دوای گوێ گرتن لە تۆو ئەنجامدانی پرۆسەکە، کاریگەری هەبوو. هیچ هەڵەیەك لە منەوە نەبوو. تەنها نەخشەی پارەی باوکم لە ناو مێشکم دا چەسپا بوو وە ئەوە بوو بوو بە چارەنووسم.

My dad would try getting jobs or selling things and come home empty-handed. I wish I would have understood modeling and money blueprint forty years ago.

باوکم هەوڵی بەدەستهێنانی کار یان فرۆشتنی شتی ئەدا وە بە دەستی بەتاڵ ئەگەڕایەوە بۆماڵەوە. خۆزگە چل ساڵ لەمەوپێش لە پیشاندان و نەخشەی پارە تێدەگەشتم

What a waste of time, all that learning and knowledge has been." He began to cry even harder.

چ کات بە فیڕۆدانێك بوو ئەو هەموو فێربوون و زانیارییە. ئەو زیاتر دەستی بە گریان کرد.

I replied, "No way is your knowledge a waste of time! It has just been latent, waiting in a 'mind' bank, waiting for the opportunity to come out. Now that you've formulated a 'success blueprint,' everything you've ever learned will become usable and you will skyrocket to success."

وەڵامم دایەوە، مەحاڵە زانیارییەکەت کات بەفیڕۆدان بووبێت! ئەوە تەنها شاراوە بووە، لە بانکی مێشکدا چاوەڕێی کردووە، چاوەڕێی دەرفەتێکی کردووە دەربکەوێ. ئێستا کە نەخشەیەکی سەرکەوتووت داڕشتووە هەموو ئەو شتانەی کە فێربووی کارا ئەبێ و بەرز ئەبیتەوە بۆ سەرکەوتن.

Again, you can have all the knowledge and skills in the world, but if your "blueprint" isn't set for success, you're financially doomed.

دووبارە، ئەتوانی هەموو زانیاری و زیرەکی جیهانت هەبێ، بەڵام ئەگەر نەخشەی مێشکت بۆ سەرکەوتن رێکنەخرابێ شکست ئەهێنی.

Participants in my seminars are often in shock when they realize how much their parents' experiences have influenced their beliefs and habits around money.

بەشداربووەکان لە سیمینارەکانم دا هەمیشە شۆک ئەبن کاتێک کە هەست ئەکەن تا چەند ئەزموونەکانی دایک و باوکیان کاریگەری هەیە لەسەر بڕواکانیان و رەفتارەکانیان لە بارەی پارەوە.

Some spend like crazy because they think "You could easily lose all your money, so you might as well enjoy it while you can."

هەندێک شێتانە پارە سەرف ئەکەن لەبەرئەوەی پێیانوایە "ئەکرێ بە ئاسانی هەموو پارەکەت لە دەست بدەی، لەبەرئەوە تا هەیە خۆشی لێ ببینە."

Others go the opposite route: they hoard their money and "save for a rainy day."

ئەوانی تر رێگای پێچەوانە ئەگرنەبەر: پارەکانیان ئەشارنەوەو "پاشەکەوتی ئەکەن بۆ رۆژی رەش."

A word of wisdom: Saving for a rainy day might sound like a good idea, but it can create big problems.

پەندێکی پێشینان هەیە ئەڵێ: پاشەکەوتکردن بۆ رۆژی رەش ئەکرێ بیرۆکەیەکی باش بێت، بەڵام ئەکرێ کێشەی گەورە دروست بکات.

One of the principles we teach in another of our courses is the power of intention. If you are saving your money for a *rainy* day, what are you going to get? Rainy days!

یەکێک لەو بنەمایانەی کە ئەیڵێینەوە لە کۆرسەکانی ترمان دا هێزی ئامانجە. ئەگەر پارەکەت پاشەکەوت بکەی بۆ رۆژی رەش، توشی چی ئەبی؟ رۆژی رەش!

Scanned by CamScanner

Stop doing that. Instead of saving for a rainy day, focus on saving for a *joyous* day. Then, by virtue of the law of intention, that's exactly what you will get.

واز لە ئەوە بهێنە. لە باتی پاشەکەوت کردن بۆ ڕۆژی ڕەش، جەخت بخە سەر پاشەکەوت کردن بۆ ڕۆژی خۆشی. وە بە پێی دەستوری ئامانج، ئەوە دروست ئەوە ئەبێ کە بەدەستی ئەهێنی.

Earlier we said that most of us tend to be identical to one or both parents in the arena of money, but there's also Some of us end up being exactly the opposite of one or both parents.

پێشتر وتمان زۆربەمان لە دایك و باوکمان ئەچین لە بارەی پارەوە، بەڵام هەروەها هەندێك لە ئێمە پێچەوانەی دایك و باوکیەتی.

Why would that happen? it just depends on how ticked off you were at them.

بۆچی ئەوە ڕوونەدا؟ ئەوە تەنها بەندە لەسەر ئەوەی کە تۆ تا چەند تورەی لە ئەوان.

Unfortunately, as little kids we can't say to our parents, "Mom and Dad, have a seat. I'd like to discuss something with you.

بە داخەوە، وەك منالێکی بچوك ناتوانین بە دایك و باوکمان بڵێین، "دایەو بابە دانیشن. ئەمەوێ باسی شتێك بکەم لەگەڵ ئێوە.

I'm not fond of the way you're managing your money or, your lives, and therefore, when I become an adult, I'll be doing things quite differently. I hope you understand.

من نارەزووی شێوازی مامەڵەکردنی ئێوە ناکەم لەگەڵ پارەدا، یان شێوازی ژیانتان، وە لەبەرئەوە، کاتێك کە گەورە بووم، من شتەکان تەواو جیاواز جێبەجێ ئەکەم. هیوادارم تێگەشتبن.

No, it doesn't go quite that way. Instead, we generally freak out and say, "I hate you. I'll never be like you. When I grow up, I'm gonna be rich. Then I'll get whatever I want whether you like it or not."

نەخێر، بەو شێوەیە نییە. لەباتی ئەوە، ئێمە بە گشتی هێمنی خۆمان لەدەست ئەدەین و ئەڵێین، " ڕقم لێتانە. هەرگیز وەك ئێوە نابم. کاتێك کە گەورە ئەبم دەوڵەمەند ئەبم. پاشان هەرچییەکم بوێ بەدەستی ئەهێنم ئیتر ئێوە بە دڵتان بێت یان نا."

Many people who come from poor families become angry and rebellious about it. Often they either go out and get rich or at least have the motivation to do so.

زۆربەی ئەو کەسانەی کە لە خێزانە هەژارەکانەوە دێن تووڕەو یاخی ئەبن لەو بارەیەوە. بە زۆریی ئەوان ئەڕۆنە دەرەوەو دەوڵەمەند ئەبن یان بە لایەنی کەمەوە ورەی ئەوەیان هەیە دەوڵەمەند بن.

But Whether such people get rich or work their buns off trying to become successful, they are not usually happy. Why?

بەڵام ئەو کەسانە دەوڵەمەند بن یان یان زۆر بە سەختی کار بکەن بۆ ئەوەی سەرکەوتوو بن، ئەوان بە زۆریی دڵخۆش نین. بۆچی؟

Because the root of their wealth or motivation for money is anger and resentment.

لەبەرئەوەی ڕەگی سامانەکەیان یان بزوێنەرەکەیان بۆ پارە تووڕەیی و ڕقە.

Consequently, *money* and *anger* become linked in their minds, and the more money such individuals have or strive for, the angrier they get.

لە ئەنجام دا، پارەو تووڕەیی پێکەوە پەیوەست ئەبن لە مێشکیان دا، وە ئەو کەسانە چەند پارەیان زیاتر بێت یان چەند زیاتر هەوڵی بۆ بدەن، تووڕەتر ئەبن.

Eventually, the higher self says, "I'm tired of being angry and stressed out. I just want to be peaceful and happy."

لە ئەنجام دا، ڕۆح ئەڵێ "من ماندوو بووم لە تووڕەیی و فشاری دەروونی، تەنها ئەمەوێ هێمن و دڵخۆش بم."

So they ask the same mind that created the *link* what to do about this situation.

بۆیە ئەوان پرسیار لە هەمان مێشك ئەکەن کە پەیوەستییەکەی دروست کردووە چی بکەن لەم بارودۆخەدا.

Their mind answers, "If you want to get rid of your anger, you're going to have to get rid of your money." So they do. They subconsciously get rid of their money.

مێشکیان وەڵام ئەداتەوە، "ئەگەر ئەتەوێ ڕزگار بیت لە تووڕەییەکەت، پێویستە ڕزگار بیت لە پارەکەت." بۆیە ئەوان جێبەجێی ئەکەن. ئەوان ناخود ئاگا خۆیان ڕزگار ئەکەن لە پارەکانیان.

Now these folks are happy. Right? No, Wrong! Things are even worse because now they're not just angry, they're broke and angry. They got rid of the wrong thing!

ئێستا ئەم کەسانە دڵخۆشن. ڕاستە؟ نەخێر، هەڵەیە! شتەکان تەنانەت خراپترن لەبەرئەوەی ئێستا ئەوان نەك تەنها تووڕەن، ئەوان ئیفلاس و تووڕەن. ئەوان خۆیان بە هەڵە ڕزگار کرد.

They got rid of the money instead of the anger, the fruit instead of the root. And until that anger is resolved, they will never be truly happy or peaceful regardless of how much money they have or don't have.

ئەوان خۆیان لە پارەکە ڕزگار کرد نەك لە تووڕەییەکە، بەرەکە لە باتی ڕەگەکە. وە هەتا ئەو تووڕەییە چارەسەر ئەکرێ، ئەوان هەرگیز بە ڕاستی دڵخۆش یان هێمن نابن سەرەڕای ئەوەی چەند پارەیان هەبێ یان نەبێ.

The reason or motivation you have for making money or creating success is vital. If your motivation for acquiring money or success comes from a nonsupportive root such as fear, anger, or the need to "prove" yourself, your money will never bring you happiness.

ئەو هۆکارە یان بزوێنەرەی کە هەتە بۆ پەیداکردنی پارە یان سەرکەوتن زۆر گرنگە. ئەگەر بزوێنەرەکەت بۆ بەدەستهێنانی پارە یان سەرکەوتن لە ڕەگێکی بێ بنەماوە بێت وەک ترس، تووڕەیی، یان بۆ سەلماندنی خۆت، پارەکەت هەرگیز خۆشیت بۆ ناهێنێ.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

If your motivation for acquiring money or success comes from a nonsupportive root, such as fear, anger, or the need to "prove" yourself,

ئەگەر بزوێنەرەکەت بۆ بەدەستهێنانی پارە یان سەرکەوتن لە ڕەگێکی بێ بنەماوە بێت

وەك ترس، توڕەیی، یان بۆ سەلماندنی خۆت،

your money will never bring you happiness.

پارەکەت هەرگیز خۆشیت بۆ ناهێنێ

Why? Because you can't solve any of these issues with money. Take fear, for instance.

بۆچی؟ لەبەرئەوەی ناتوانی هیچ یەکێك لەم کێشانە بە پارە چارەسەر بکەی.

با ترس وەرگرین بە نموونە.

During my seminars I ask the audience, "How many of you would cite fear as your primary motivation for success?" Not many people put up their hand.

لە ماوەی سیمینارەکانمدا پرسیار لە گوێگران ئەکەم، "چەند کەس لە ئێوە بزوێنەری سەرەتایی بۆ سەرکەوتن ترس بووە؟" زۆر نین ئەوانەی دەست بەرز ئەکەنەوە.

However, then I ask, "How many of you would cite security as one of your main motivators for success?" Almost everyone puts up his or her hand.

بەڵام پاشان ئەپرسم، "چەند لە ئێوە یەکەم بزوێنەری سەرەکی بۆ سەرکەوتن خۆپاراستن بووە؟" تا ڕادەیەك هەمووان دەست بەرز ئەکەنەوە.

But get this—security and fear are both motivated by the *same* thing. Seeking security comes from insecurity, which is based in fear.

بەلام لە ئەمە تێبگە – خۆپاراستن و ترس هەردووکیان بە هەمان شت ئەبزوێن. هەوڵدان بۆ خۆپاراستن لە نا سەلامەتییەوە دێ، کە ئەویش بەندە لەسەر ترس.

So, will more money dissolve the fear? You wish! But the answer is absolutely not. Why? Because money is not the root of the problem; fear is.

کەواتە ئایا پارەی زیاتر ترس چارەسەر ئەکات؟ خۆزگە ئەخوازی! بەلام وەلامەکە بە تەواوی نەخێرە. بۆچی؟ لەبەرئەوەی پارە ڕەگی کێشەکە نییە، ترس ڕەگی کێشەکەیە.

What's even worse is that fear is not just a problem, it's a habit. Therefore, making more money will only change the kind of fear we have.

لەوەش خراپتر ئەوەیە کە ترس تەنها کێشە نییە، بەڵکو خووە. لەبەرئەوە، بەدەستهێنانی پارەی زیاتر تەنها جۆری ئەو ترسە ئەگۆڕێ کە هەمانە.

When we were broke, we were most likely afraid we'd never make it or never have enough.

کاتێک کە بێ پارە بووین، تا ڕادەیەکی زۆر لە ئەوە ئەترساین کە هەرگیز نەتوانین پارە بەدەست بهێنین یان هەرگیز بەشی پێویستمان نەبێ.

Once we make it, our fear usually changes to "What if I lose what I've made?" or "Every-one's going to want what I have" or "I'm going to get creamed in taxes."

کاتێک کە بەدەستی ئەهێنین بەزۆریی ترسەکەمان ئەگۆڕێ بۆ "چی بکەم ئەگەر ئەوەی بەدەستم هێناوە لە دەستی بدەم؟" یان "هەمووان ئەوەیان ئەوێ کە من هەمە" یان "شکست ئەهێنم بە هۆی باجەوە."

In short, until we get to the root of this issue and dissolve the fear, no amount of money will help.

به کورتی، هەتاوەکو ئەگەینە ڕەگی ئەم کێشەیەو ترسەکە چارەسەر ئەکەین، هیچ بڕە پارەیەك یارمەتیدەر نابێت.

As with those of us driven by fear, many people are motivated to achieve financial success to prove they are "good enough."

هەروەك ئەوانە کە بە ترس بزوێنراون، زۆر کەس بزوێنراوە بۆ بەدەستهێنانی سەرکەوتنی دارایی تا خۆیان بیسەلمێنن بە شێوەیەك کە ئەوان کەسێکی تەواو باشن.

We'll discuss this in detail in Part II of this book, but for now, just realize that no amount of money can ever make you good enough.

لە بەشی دووی ئەم کتێبەدا بە درێژی باسی ئەمە ئەکەین، بەڵام بۆ ئێستا، تەنها ئەوە بزانە کە هیچ بڕە پارەیەك هەرگیز ناتوانێ تۆ بکات بە کەسێکی تەواو باش.

For people who always try to prove they are good enough, no amount of money can ease the pain of that inner wound that makes everything and everyone in their life "not enough."

بۆ ئەو کەسانەی کە هەمیشە هەوڵ ئەدەن ئەوە بسەلمێنن کە تەواو باشن، هیچ بڕە پارەیەك ناتوانێ ئازاری ئەو برینە ناوەکییە بشکێنێ کە وای لە هەموو شتێك و هەموو کەسێك کردووە تەواو باش نەبێ لە ژیان دا.

No amount of money, or anything else for that matter, will ever be enough for people who feel they are not good enough themselves.

هیچ بڕە پارەیەك یان هیچ شتێکی تر بۆ ئەو بابەتە، هەرگیز بەس نییە بۆ ئەو کەسانە کە وا هەست ئەکەن کەسێکی تەواو باش نین.

Again remember, your inner world reflects your outer world.

دووبارە لەبیرت بێت، جیهانی ناوەکیت کار لە جیهانی دەرەکیت ئەکات.

By unlinking your money motivation from anger, fear, and the need to prove yourself, you can install new links for earning your money through *purpose, contribution,* and *joy*.

بە جیاکردنەوەی بزوێنەری پارە لە تورەیی، ترس، پێویستی . سەلماندنی خود، ئەتوانی پەیوەستی نوێ دابەزێنی بۆ بەدەستهێنانی پارە لە ڕێگای ئامانج، بەخشین، وە خۆشی.

That way, you'll never have to get rid of your money to be happy.

بەو شێوەیە؛ هەرگیز پێویست ناکات واز لە پارە بهێنی بۆ ئەوەی دڵخۆش بیت.

Being a rebel or the opposite of your parents is not always a problem. To the contrary, if you were a rebel and your folks had poor money habits, it's probably a good thing that you are their opposite.

یاخی بوون و پێچەوانەی دایک و باوک هەمیشە کێشە نییە. بە پێچەوانەوە ئەگەر تۆ یاخی بیت و خێزانەکەت خووی هەژارییان هەبێت، لەوانەیە شتێکی باش بێت کە تۆ پێچەوانەی ئەوانیت.

On the other hand, if your parents were successful and you're rebelling against them, you could be in for serious financial difficulties.

لە لایەکی ترەوە، ئەگەر دایک و باوکت سەرکەوتوو بن و تۆ یاخی بیت دژی ئەوان، تووشی سەختی باری دارایی ئەبیت.

Steps for Change: Modeling

هەنگاوەکانی گۆڕان: پیشاندان

AWARENESS: Consider the ways of being and habits each of your parents had around money and wealth. Write down how you may be identical or opposite to either of them.

ئاگایی: بیر لە شێوازو ڕەفتاری هەر یەك لە دایك و باوکت بکەرەوە لە بارەی پارەو سامانەوە. بنووسە تا چەند تۆ ئەکری لە ئەوان بچی یان پێچەوانەی ئەوان بی.

UNDERSTANDING: Write down the effect this modeling has had on your financial life.

تێگەشتن: بنووسە کە ئەم پیشاندانە کاریگەری هەبووە لەسەر ژیانی دارایت.

DISASSOCIATION: Can you see this way of being is only what you learned and isn't you? Can you see you have a choice in the present moment to be different?

جیابوونەوە: ئەتوانی لەوە تێبگەی کە ئەم شێوازی بوونە تۆ نیت تەنها ئەوەیە کە فێری بوویت؟ ئەتوانی لەوە تێبگەی کە هەڵبژاردنێکت هەیە لە ئێستادا بۆ ئەوەی جیاواز بیت؟

DECLARATION: Place your hand over your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"What I modeled around money was their way. I choose my own way."

"ئەوەی پیشانم دراوە لە بارەی پارەوە شێوازی خۆیانە. من ڕێگای خۆم هەڵئەبژێرم"

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەر بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

The Third Influence: Specific Incidents

سێیەم کاریگەری: ڕووداوی تایبەت

The third primary way in which we are conditioned is by specific incidents.

سێیەم شێوازی سەرەکی کە ئێمەی پێ مەرجی کراوین ڕووداوی تایبەتە.

What did you experience when you were young around money, wealth, and rich people?

چیت بەسەر هاتووە کاتێک کە لاو بووی لە بارەی پارەو سامان و خەڵکی دەوڵەمەندەوە؟

These experiences are extremely important because they shape the beliefs—or rather, the illusions—you now live by.

ئەم بەسەرهاتانە زۆر زۆر گرنگن لەبەرئەوەی بیرو باوەڕێک دروست ئەکەن یان وێنەیەکی درۆینە – کە تۆ ئێستا تێیدا ئەژیت.

Let me give you an example. A woman who was an operating-room nurse attended the Millionaire Mind Seminar.

با نموونەیەکتان بدەمێ: ژنێک کە پەرستاری ژووری نەشتەرگەریی بوو ئامادە بوو لە سیمیناری مێشکی ملیۆنەردا.

Josey had an excellent income, but somehow she always spent all of her money.

جۆسی موچەیەکی باشی هەبوو، بەڵام هەرچۆنێک بێت ئەو هەمیشە هەموو پارەکەی سەرف ئەکرد.

When we dug a little deeper, she revealed that when she was eleven years old, she remembers being at a Chinese restaurant with her parents and her sister.

کاتێک کە کەمێک زیاتر لێمان کۆڵییەوە، ئەو ئەوەی ئاشکرا کرد کاتێک کە تەمەنی یانزەساڵ بووە، ئەو لە بیریەتی کە لە ڕێستۆرانتێکی چینی بووە لەگەڵ دایک و باوکی و خوشکەکەی.

Her mom and dad were having yet another bitter argument about money. Her dad was standing up, screaming and slamming his fist on the table.

دایك و باوكی دەستیبان بە دەمەقرەیەكی تری تاڵ كرووە لە بارەی پارەوە.

باوكی هەڵئەسیتەوە، هاوار ئەكات و بۆكزنك لە میزەكە ئەدات.

She remembers him turning red, then blue, then falling to the floor from a heart attack. Her father died in her arms.

ئەو ئەبیریەتی كە باوكی سوور هەڵگەڕاوە، پاشان شین، پاشان كەوتووە بە

زەویدا بە هۆی جەڵتەی دڵەوە، باوكی لە باوەشی

ئەودا ئەمرێ.

And so, from that day forth, Josey's mind linked money with *pain*. It's no wonder then that as an adult, she subconsciously got rid of all of her money in an effort to get rid of her pain.

وە بۆیە لەو ڕۆژە بەدواوە، مێشكی جۆسی پارەو ئازاری پێكەوە بەند كرد.

جێی سەرسوڕمان نییە پاشان كە گەورە بوو، ئەو ناخودئاگا خۆی ڕزگار

ئەكرد لە هەموو پارەكەی وەك هەوڵێك بۆ خۆ ڕزگار كردن لە ئازار.

At the course, we helped Josey identify her old money blueprint and revise it. Today she's well on her way to becoming financially free.

لە كۆرسەكە، یارمەتی جۆسیمان دا نەخشە كۆنەكەی پارە بناسێت و

گۆڕانكاری تێدا بكات. ئەمڕۆ ئەو بە باشی لەسەر ڕێگای خۆیەتی تا

ئازادبێت لە باری داراییەوە.

Let me give you another example of a specific incident, one that's closer to home.

با نموونەیەكی ترت بدەمێ لەسەر ڕووداوی تایبەت، نموونەیەك كە نزیك

بێت لە ماڵەوە.

When my wife was eight years old, she would hear the clanging bells of the ice cream truck coming down the street.

کاتێک کە ژنەکەم تەمەنی هەشت ساڵ بوو، گوێی لە زڕەی جەرەسی ئۆتۆمبێلی ئایس کرێمەکە بوو بە شەقامەکەدا ئەهاتە خوارەوە.

She would run to her mom and ask for a quarter. Her mom would reply, "Sorry, dear, I don't have any money. Go ask Dad. Dad's got all the money."

ئەو ڕایکرد بۆ لای دایکی و داوای بیست و پێنج سەنتی لێ کرد. دایکی وەڵامی دایەوە، ببورە ئازیزم، "من هیچ پارەم پێ نیە. بڕۆ لە باوکت داوا بکە. باوک هەموو پارەکەیان لایە.

My wife would then go ask her dad. He'd give her a quarter, she'd go get her ice cream cone, and she was a happy camper.

ژنەکەم پاشان ڕۆشت داوای لە باوکی کرد. ئەو بیست و پێنج سەنتی دایە، ئەو ڕۆشت و ئایس کرێمەکەی هێنا، وە دڵخۆش بوو.

Week after week, the same incident would repeat itself. So what did my wife learn about money?

هەفتە دوای هەفتە، هەمان ڕووداو دووبارە ئەبووەوە. کەواتە ژنەکەم چی فێربوو لەبارەی پارەوە؟

First, that men have all the money. So once we got married, what do you think she expected of me?
money.

یەکەم، ئەوەی کە پیاوان هەموو پارەکەیان هەیە. لەبەرئەوە کاتێک کە هاوسەرگیریمان کرد، پێتان وایە ئەو چاوەڕێی چی لە من ئەکرد؟ پارە.

Second, she learned that women don't have money. If her mom didn't have money, obviously this is the way she should be.

دووەم، ئەو فێری ئەوە بوو کە ژنان پارەیان نیە. ئەگەر دایکی پارەی نەبوو، بە ڕوونی ئەویش ئەبێ بەو شێوەیە بێت.

To validate that way of being, she would subconsciously get rid of all her money. She was quite precise about it too.

بۆ ئەوەی بەو شێوەیە بێت، ئەو ناخودئاگا خۆی ڕزگار ئەکرد لە هەموو پارەکەی. ئەو زۆر وردیش بوو لەو بارەیەوە.

If you gave her $100, she'd spend $100. If you gave her $200, she'd spend $200. If you gave her $500, she'd spend $500, and if you gave her $1,000, she'd spend $1,000.

ئەگەر 100 دۆلارت پێ بدایە، 100 دۆلاری سەرف ئەکرد. ئەگەر 200 دۆلارت پێ بدایە، ئەو 200 دۆلاری سەرف ئەکرد. ئەگەر 500 دۆلارت پێ بدایە، ئەو 500 دۆلاری سەرف ئەکرد. وە ئەگەر 1000 دۆلارت پێ بدایە، ئەو 1000 دۆلاری سەرف ئەکرد.

Then she took one of my courses and learned all about the art of leverage. I gave her $2,000, she spent $10,000!

پاشان ئەو یەکێك لە کۆرسەکانی منی وەرگرت وە هەموو هونەرەکانی بەرز کردنەوە فێر بوو. دوو هەزار دۆلارم دایە، ئەو دە هەزار دۆلاری سەرف کرد.

I tried to explain, "No, honey, leverage means we're the ones who are supposed to *get* the ten thousand dollars, not spend it."

هەوڵمدا ڕوونی بکەمەوە، نا شیرینەکەم، بەرزکردنەوە مانای ئەوەیە ئێمە کەسانێکین کە ئەتوانین دە هەزار دۆلار بەدەست بهێنین، نەك سەرفی بکەین.

What we didn't know at the time was that the meanings each of us attributed to money were radically different.

ئەوەی ئەمانئەزانی ئەو کاتە ئەوە بوو کە پارە لای هەر یەکەمان مانایەکی تەواو جیاوازی هەبوو.

To my wife, money meant immediate *pleasure* (as in enjoying her ice cream).

بۆ ژنەکەم، پارە مانای خۆشی ڕاستەوخۆ بوو (هەروەك چۆن

خۆشی لە ئایس کریمەکەی نەبینی).

I, on the other hand, grew up with the belief that money was meant to be accumulated as the means to create *freedom*.

من، لە لایەکی ترەوە، بەو باوەڕەوە گەورە بووم کە پارە ئەبێ کۆبکرێتەوە بۆ بەدیهێنانی ئازادی.

As far as I was concerned, whenever my wife spent money, she wasn't spending money, she was spending our future freedom.

ئەوەندەی من زانیبێتم، کاتێك کە ژنەکەم پارەی سەرف ئەکرد، ئەو پارەی سەرف نەدەکرد، ئەو ئازادی داهاتووی ئێمەی سەرف ئەکرد.

And as far as she was concerned, whenever I held her back from spending, I was taking away her pleasure in life.

ئەوەندەی ئەو زانیبێتی، هەر کاتێك ئەوم گەڕاندبێتەوە لە سەرف کردن، خۆشی ئەوم زەوت کردووە لە ژیان دا.

Thank goodness we learned how to revise each of our money blueprints and, more importantly, create a third money blueprint specifically for the relationship.

سوپاس بۆ خوا ئێمە فێربووین چۆن گۆڕانکاری لە نەخشەی پارەماندا بکەین وە لەوەش گرنگتر، نەخشەی سێیەمی پارەمان دروستکرد بە تایبەتی بۆ پەیوەندییەکەمان.

Success Story from Deborah Chamitoff

چیرۆکی سەرکەوتن لە لایەن دێبۆرا چامیتۆف

From: Deborah Chamitoff

لە: دێبۆرا چامیتۆفەوە

To: T. Harv Eker

بۆ: تی هارڤ ئێکە

Subject: Financially free!

بابەت: ئازادی دارایی[1]

Harv, Today, I have 18 sources of income and I no longer need a J.O.B. Yes, I am rich, but more importantly, my *life* is enriched, joyful, and abundant!

هارڤ ئەمڕۆ 18 سەرچاوەی داهاتم هەیە وە چیتر پێویستم بە کار نییە. بەڵێ، من دەوڵەمەندم، بەڵام لەوەش گرنگتر، ژیانم باشترە، خۆشە، وە فراوانە!

But it wasn't this way in the past. Money used to be a burden to me. I trusted strangers to manage my financial affairs just so I wouldn't have to deal with it.

بەڵام بەو شێوەیە نەبوو لە ڕابردوودا. پارە سەرچاوەی نیگەرانی من بوو. متمانەم بە کەسانی دەرەکی ئەکرد بۆ بەڕێوەبردنی کاروباری داراییم بە شێوەیەك کە پێویست نەکات خۆم مامەڵەی تێدا بکەم.

I lost almost everything and I didn't even realize it until it was too late.

تا ڕادەیەك هەموو شتێکم لە دەست دا وە تەنانەت هەستم پێ نەکرد هەتا زۆر درەنگ بوو.

More importantly, I lost my self-respect. Paralyzed with fear, shame, and hopelessness until the time when I heard about the Millionaire Mind.

لەوەش گرنگتر ڕێزی خۆمم لە دەست دا. ترس و شەرمەزاری و بێ ئومێدی سستی کردم هەتا ئەو کاتەی بیستم لە بارەی مێشکی ملیۆنەرەوە.

I reclaimed my power and resolved to take control of my own financial destiny. I embraced the Declarations of Wealth and forgave myself for past mistakes, truly believing that I deserved to be wealthy.

هێزی خۆم زیندوو کردەوە وە بڕیاری کۆنترۆڵکردنی چارەنوسی کاروباریی دارایی خۆمم دا. فەرمایشتەکانی سامانم قبوڵ کرد وە لە هەڵەکانی ڕابردووی خۆم خۆش بووم، بە ڕاستی باوەڕم بە ئەوە کرد کە شایەنی ئەوەم

دەوڵەمەند بم.

And now, I'm actually having fun managing my own money! I am financially free and know I always will be because I have a Millionaire Mind!

وە ئێستا من خۆشی ئەبینم لە بەڕێوەبردنی پارەی خۆم! من لە باری داراییەوە ئازادم وە ئەزانم هەمیشە لەبەرئەوەیە کە مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!

Thank you, Harv . . . thank you.

سوپاس بۆ تۆ هارڤ ... سوپاس.

Does all this work? Let me put it this way; I've witnessed three miracles in my life:

ئایا هەموو ئەمانە کاریگەری هەیە؟ با بەم شێوەیە ڕوونی بکەمەوە، شاهێدی سێ موعجیزە بووم لە ژیانمدا:

لەدایک بوونی کچەکەم The birth of my daughter.

لەدایک بوونی کوڕەکەم The birth of my son.

My wife and I not fighting about money anymore!

من و ژنەکەم چیتر لەسەر پارە شەڕ ناکەین!

Statistics show that the number one cause of all relationship breakups is money.

زانیارییەکان ئەوەیان خستۆتە ڕوو کە هۆکاری یەکەمی هەموو جیابوونەوەیەک پارەیە.

The biggest reason behind the fights people have about money is not the money itself, but the mismatch of their "blueprints."

گەورەترین هۆکاری پشت ئەو شەڕانەی کە خەڵک لەسەر پارە ئەیکەن پارە خۆی نییە، بەڵکو جیاوازی نەخشەکانیانە.

It doesn't matter how much money you have or don't have. If your blueprint doesn't match that of the person you're dealing with, you'll have a major challenge.

گرنگ نییە چەند پارەت هەیە یان نییە. ئەگەر نەخشەکەی تۆ نەگونجێ لەگەڵ نەخشەی ئەو کەسەی مامەڵەی لەگەڵدا ئەکەی توشی کێشەیەکی گەورە ئەبی.

This goes for married couples, dating couples, family relationships, and even business associates.

ئەمە ڕوودەدات بۆ جووتی هاوسەر، جووتی ژووان، پەیوەندی خێزانی، وە تەنانەت هاوبەشی بازرگانی.

The key is to comprehend that you are dealing with blueprints, not money.

کلیلەکە ئەوەیە تێبگەی لەوەی کە تۆ مامەڵە لەگەڵ نەخشەدا ئەکەی نەك پارە.

Once you recognize a person's money blueprint, you can deal with your partner in a way that works for both of you.

هەر کە نەخشەی پارەی کەسێکت ناسی، ئەتوانی بە شێوەیەك مامەڵە لەگەڵ هاوبەشەکەتدا بکەی کە بۆ هەردووکتان گونجاو بێت.

You can begin by becoming aware that your partner's money files are probably not the same as yours.

ئەتوانی بەوە دەست پێ بکەی کە ئاگادار بیت لەوەی لەوانەیە فایلی پارەی هاوبەشەکەت لەگەڵ هی تۆدا چوونیەك نەبێت.

Instead of getting upset, choose understanding. Do your best to find out what's important to your partner in the arena of money and identify his or her motivations and fears.

لەباتی بێزار بوون، تێگەشتن هەڵبژێرە. هەموو هەوڵێکی خۆت بدە تا بزانی چی گرنگە بۆ هاوبەشەکەت لە بارەی پارەوە وە بزوێنەرو ترسەکانی ئەو بناسە.

In this way, you'll be dealing with the roots instead of the fruits.

بەم شێوەیە: تۆ مامەڵە لەگەڵ ڕەگەکاندا ئەکەی نەک بەرەکان

One of the most important things you will learn, is to create a brand-new blueprint between both of you that helps you as partners get what you really want, as it alleviates one of the biggest causes of pain for most people.

یەکێک لە گرنگترین ئەو شتانەی کە فێرئەبیت، دروستکردنی نەخشەیەکی نوێیە لە نێوان هەردووکتاندا بە شێوەیەک کە یارمەتیتان بدات وەک هاوبەشی یەکتری ئەوەی کە بە ڕاستی ئەتانەوێ بە دەستی بهێنن، هەروەک ئەمە بە یەکێک لە گەورەترین ئازار دائەنرێت بۆ زۆربەی خەڵک.

Steps for Change: Specific Incidents

هەنگاوەکانی گۆڕان: ڕووداوی تایبەت

AWARENESS: Consider a specific emotional incident you experienced around money when you were young.

ئاگایی: بیر لە ڕووداوێکی تایبەتی کاریگەر بکەرەوە کە پێیدا تێپەڕیویت لە بارەی پارەوە کاتێک کە لاو بووی.

UNDERSTANDING: Write down how this incident may have affected your current financial life.

تێگەشتن: بنووسە کە تا چەند ئەم ڕووداوە کاری لە ژیانی دارایی ئێستات کردووە.

DISASSOCIATION: Can you see this way of being is only what you learned and isn't you? Can you see you have a choice in the present moment to be different?

جیابوونەوە: ئەتوانی لەوە تێبگەی کە ئەم شێوازی بوونە تۆ نیت تەنها ئەوەیە کە فێری بوویت؟ ئەتوانی لەوە تێبگەی کە هەڵبژاردنێکت هەیە لە ئێستادا بۆ ئەوەی جیاواز بیت؟

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I release my nonsupportive money experiences from the past and create a new and rich future."

"وازم لە ئەزموونی ڕابردووی بێ بنەمای پارە هێناوە وە داهاتوویەکی نوێ و دەوڵەمەند دروست ئەکەم"

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

So What Is Your Money Blueprint Set For?

نەخشەی پارەی تۆ بۆ چی دیاریکراوە ؟

Now, it's time to answer the "million dollar" question.

ئێستا کاتی ئەوەیە وەڵامی پرسیاری "ملیۆن دۆلار" بدەیتەوە.

What is your current money and success blueprint, and what results is it subconsciously moving you toward? Are you set for success, mediocrity, or financial failure?

نەخشەی پارەو سەرکەوتنی ئێستات چییە؟ وە ناخودئاگا بەرەو کام ئەنجامانە ئەبزوێ؟ ئایا بۆ سەرکەوتن دیاریکراوی، مامناوەندی، یان شکستی باری دارایی؟

Are you programmed for struggle or for ease around money? Are you set for working hard for your money or working in balance? Are you conditioned for having a consistent income or an inconsistent income?

ئایا تۆ بەرنامەڕێژکراوی بۆ مەینەتی یان بۆ پارەی ئاسودە؟ ئایا تۆ دیاریکراوی بۆ کاری سەخت بۆ پارە یان کاری هاوسەنگ؟ ئایا تۆ مەرجی کراوی بۆ هەبوونی داهاتی جێگیر یان داهاتی ناجێگیر؟

You know the scoop: "First you have it, then you don't, then you have it, then you don't." It always appears as though the reasons for these drastic fluctuations come from the outside world.

وەڵامەکە ئەزانی: سەرەتا بەدەستی ئەهێنی، پاشان بەدەستی ناهێنی، پاشان بەدەستی ئەهێنی، پاشان بەدەستی ناهێنی. هەمیشە وا دەرئەکەوێ کە هۆکاری ئەم ناجێگیرییە سەختانە لە جیهانی دەرەکییەوە بێت.

For instance: "I got a great paying job but then the company folded. Then I started my own business and things were booming, but the market dried up.

بۆ نموونە: کارێکی موچە باشم دەستکەوت پاشان کۆمپانیاکە داخرا. پاشان دەستم بە بازرگانییەکی خۆم کرد وە شتەکان لە گەشەکردن دا بوون. بەڵام بازارەکە لەناوچوو.

My next business was doing super, but then my partner left, et cetera." Don't be fooled, this is your blueprint at work.

بازرگانی داهاتووم زۆر باش بوو، بەڵام پاشان هاوبەشەکەم وازیهێنا، هتد.

شێت مەبە، ئەمە نەخشەکەتە لە کاردا.

Did you know there are actual dollar amounts for which many of us are programmed?

ئایا زانیوتە بڕێکی دیاریکراو دۆلار هەیە بۆ ئەوانەمان کە بەرنامەڕێژ کراوین؟

Are you set for earning $20,000 to $30,000 a year? $40,000 to $60,000? $75,000 to $100,000? $150,000 to $200,000? $250,000 a year or more?

ئایا تۆ دیاریکراوی بۆ بەدەستهێنانی 20000$ تا 30000$ لەساڵێکدا؟ 40000$ تا 60000$؟ 75000$ تا 100000$؟ 150000$ تا 200000$؟ 250000$ لە ساڵێکدا یان زیاتر؟

A few years ago, I had an unusually well-dressed gentleman in the audience during one of my two-hour evening seminars.

چەند ساڵێك لەمەوپێش، خانەدانێکی جوانپۆشی نائاسایی هەبوو لە ناو گوێگران دا لە ماوەی یەکێك لە سیمینارە دوو کاتژمێرییەکانی ئێواران دا.

When the seminar was complete, he came over and asked if I thought the three-day Millionaire Mind course could do anything for him, considering he was already earning $500,000 a year.

کاتێك کە سیمینارەکە تەواو بوو، ئەو هات و پرسیاری کرد ئایا من پێموایە کۆرسی سێ ڕۆژیی مێشکی ملیۆنەر ئەتوانێ هیچ شتێك بکات بۆ ئەو، پێموابێ ئەو خۆی 500000 دۆلاری قازانج ئەکرد لە ساڵێکدا.

I asked him how long he'd earned that kind of money.

پرسیارم کرد ماوەی چەند ئەبێ ئەو بڕە پارەیە پەیدا ئەکات.

He responded, "Consistently, for about seven years now."

ئەو وەڵامی دایەوە، بە جێگیری بۆ ماوەی نزیکەی حەوت ساڵە ئێستا.

That was all I needed to hear. I asked him why he wasn't earning $2 million a year.

ئەوە هەموو ئەوە بوو کە ئەمویست بیبیستم. پرسیارم کرد بۆچی ئەو 2ملیۆن دۆلار قازانج نەکردووە لە ساڵێکدا.

I told him that the program was for people who want to reach their *full financial potential* and asked him to consider why he was "stuck" at half a million.

پێموت پرۆگرامەکە بۆ ئەو کەسانەیە کە ئەیانەوێ بگەنە وزەی شاراوەی تەواوی دارایی وە داوام لێ کرد بیر بکاتەوە بۆچی ئەو گیری خواردووە لە نیو ملیۆن دا.

He decided to come to the program.

ئەو بڕیاری دا بێت بۆ پرۆگرامەکە.

I got an e-mail from him a year later that said, "The program was incredible but I made a mistake. I only reset my money blueprint to earn the $2 million a year as we discussed.

ئیمێڵێکم پێگەشت لە لایەن ئەوەوە ساڵێك دواتر کە ئەیوت، "پرۆگرامەکە سەرسوڕهێنەر بوو بەڵام هەڵەیەکم کرد. من نەخشەی پارەی خۆم ڕێکخستەوە تەنها بۆ بەدەستهێنانی 2 ملیۆن دۆلار لە ساڵێکدا هەر وەك ئەوەی کە باسمان کرد.

So I'm attending the course again to reset it for earning $10 million a year."

بۆیە دووبارە ئامادە ئەبیم لە کۆرسەکەدا بۆ دووبارە ڕێکخستنەوە بۆ بەدەستهێنانی 10 ملیۆن دۆلار لە ساڵێکدا."

The point I want to make is that the actual amounts don't matter. What matters is whether you are reaching your full financial potential.

مەبەستم ئەوەیە بڕی دیاریکراو کێشە نییە. ئەوەی کێشەیە ئەوەیە کە ئایا تۆ ئەگەیتە وزەی شاراوەی تەواوی دارایی.

The main reason this gentleman wanted to earn massive amounts of money was to assist AIDS victims in Africa. So why much for the belief that rich people are "greedy"!

هۆکاری سەرەکی کە ئەم خانەدانە ئەیویست بڕێکی خەیاڵی پارە بەدەست بهێنێ بۆ یارمەتیدانی قوربانیانی ئایدز بوو لە ئەفریقا. کەواتە بۆچی خەڵکانێکی زۆر پێیانوایە دەوڵەمەند چاوچنۆکن.

Let's go on. Are you programmed for saving money or for spending money? Are you programmed for managing your money well or mismanaging it?

با بەردەوام بین. ئایا تۆ بەرنامەڕێژ کراوی بۆ پاشەکەوتکردنی پارە یان سەرف کردنی پارە؟ ئایا تۆ بەرنامەڕێژکراوی بۆ بەڕێوەبردنی پارەکەت بە باشی یان بە نەشیاوی؟

On the other hand, notice how other people seem to have the Midas touch. Everything they get involved with turns to gold.

لە لایەکی ترەوە، تێبینی بکە چۆن خەڵکی تر تواناى پێکهێنانی پارەیان هەیە. دەست بە هەر کارێك بکەن سەرکەوتوو ئەبن تێیدا.

Both the Midas-touch and the kiss-of-death syndromes are nothing more than the manifestations of money blueprints.

هەردوو نیشانەی تواناى پێکهێنانی پارەو لەناوبەری پارە هیچ شتێك نین جگە لە دەرکەوتنی نەخشەی پارە.

If you are a woman whose money blueprint is set for low, you will attract a man who is also set for low.

ئەگەر تۆ ژنێکی نەخشەی پارەت بۆ کەم ڕێکخراوە، سەرنجی پیاوێك ڕائەکێشی کە ئەویش بۆ کەم ڕێکخراوە.

If you are a man who is set for low, you will attract a woman who is a spender and gets rid of all your money.

ئەگەر تۆ پیاوێکی بۆ کەم ڕێکخراوی، سەرنجی ژنێك ڕائەکێشی کە دەست بڵاوەو خۆی لە هەموو پارەکان ڕزگار ئەکات.

Most people believe the success of their business is primarily dependent on their business skills and knowledge.

زۆربەی خەڵك پێیانوایە سەرکەوتنی بازرگانییەکانیان بە شێوەیەکی سەرەکی بەندە لەسەر تواناو شارەزاییان لە بازرگانیدا.

Not a chance! How well your business does is a result of your money blueprint.

مەحاڵە! بازرگانییەکەت تا چەند باش بێت ئەنجامی نەخشەی پارەکەتە.

How can you tell what your money blueprint is set for? One of the most obvious ways is to look at your results.

چۆن ئەتوانی بڵێ نەخشەی پارەی تۆ بۆچی ڕێکخراوە؟ یەکێك لە دیارترین ڕێگاکان سەیرکردنی ئەنجامەکانتە.

Look at your income. Look at your net worth. Look at your success with investments. Look at your business success.

سەیری داهاتەکەت بکە. سەیری تێکڕای گشتی دەسکەوتەکانت بکە. سەیری سەرکەوتنەکەت بکە لە وەبەرهێنان دا. سەیری سەرکەوتنی بازرگانییەکەت بکە.

Look at whether you're a spender or a saver. Look at whether you manage money well. Look at how consistent or inconsistent you are. Look at how hard you work for your money. Look at your relationships that involve money.

سەیر بکە ئایا تۆ ئیسرافی یان پاشەکەوتکەری. سەیر بکە بزانە تۆ بە باشی پارە بەڕێوەئەبەی. سەیربکە تا چەند جێگیر یان ناجێگیری تۆ. سەیر بکە تا چەند بە سەختی کار ئەکەی بۆ پارە. سەیری پەیوەندییەکانت بکە لەگەڵ پارەدا.

Is money a struggle or does it come to you easily? Do you own a business or do you have a job? Do you stick with one business or job for a long time?

ئایا بە سەختی پارە پەیدا ئەکەی یان بە ئاسانی دێ؟ ئایا خاوەن بازرگانیت یان خاوەن پیشە؟ ئایا لە یەك بازرگانی یان یەك پیشەدا گیرت خواردووە بۆ ماوەیەکی زۆر؟

Your blueprint is like a thermostat. If the temperature in the room is seventy-two degrees, chances are good that the thermostat is set for
seventy-two degrees.

نەخشەکەت وەك گەرمی ڕێکخەر وایە. ئەگەر گەرمی ژوورەکە حەفتاو دوو پلە بێت، ئەوە گەرمی ڕێکخەرەکە بۆ حەفتاو دوو پلە ڕێکخراوە.

Is it possible that because the window is open and it is cold outside, the temperature in the room can drop to sixty-five degrees?

ئایا ئەکرێ لەبەرئەوەی پەنجەرەی ژوورەکە کراوەتەوەو دەرەوە ساردە، گەرمی ژوورەکە بێتە خوارەوە بۆ شەست و پێنج پلە؟

Of course, but what will eventually happen? The thermostat will kick in and bring the temperature back to seventy-two.

بە دڵنیاییەوە، بەڵام لە ئەنجام دا چی ڕوودەدات؟ گەرمی ڕێکخەرەکە فشار ئەکات و پلەی گەرمی ئەگەڕێنێتەوە بۆ حەفتاو دوو.

Also, is it possible that because the window is open and it's hot outside, the temperature in the room can go up to seventy seven degrees?

هەروەها، ئایا ئەکرێ لەبەرئەوەی پەنجەرەی ژوورەکە کراوەتەوەو دەرەوە گەرمە، گەرمی ژوورەکە بەرز بێتەوە بۆ حەفتاو حەوت پلە؟

Sure it could, but what will eventually happen? The thermostat will kick in and bring the temperature back to seventy-two.

بە دڵنیاییەوە ئەکرێ، بەڵام لە ئەنجام دا چی ڕوودەدات؟ گەرمی ڕێکخەرەکە فشار ئەکات و پلەی گەرمی ئەگەڕێنێتەوە بۆ حەفتاو دوو.

The only way to permanently change the temperature in the room is to reset the thermostat.

تەنها ڕێگایەك بۆ ئەوەی بە هەمیشەیی پلەی گەرمی ژوورەکە بگۆڕی دووبارە ڕێکخستنەوەی گەرمی ڕێکخەرەکەیە.

In the same way, the only way to change your level of financial success "permanently" is to reset your financial thermostat, otherwise known as your money blueprint.

به هەمان شێوە، تەنها ڕێگایەك بۆ گۆڕینی ئاستی سەرکەوتنی باری داراییت بە هەمیشەیی بە دووبارە ڕێکخستەوەی باری داراییتە، هەر ئەوەی کە بە نەخشەی پارە ناسراوە.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

The only way to permanently change the temperature in the room is to reset the thermostat.

تەنها ڕێگایەك بۆ ئەوەی بە هەمیشەیی پلەی گەرمی ژوورەکە بگۆڕی دووبارە ڕێکخستنەوەی گەرمی ڕێکخەرەکەیە.

In the same way, the only way to change your level of financial success "permanently" is to reset your financial thermostat.

بە هەمان شێوە، تەنها ڕێگایەك بۆ گۆڕینی ئاستی سەرکەوتنی باری داراییت بە هەمیشەیی بە دووبارە ڕێکخستەوەی باری داراییتە.

You can try anything and everything else you want. You can develop your knowledge in business, in marketing, and in management.

ئەتوانی هەر شتێك و هەموو شتێکی تر تاقی بکەیتەوە کە ئەتەوێ. ئەتوانی زانیاریەکانت گەشە پێ بدەی لە بازرگانی و کڕین و فرۆشتن و بەڕێوەبردن دا.

All of these are tremendous, but once again, "Your income can grow only to the extent that you do."

هەموو ئەمانە کاریگەرن، بەڵام ئەوە بزانە، "داهاتی تۆ تا ئەو ڕادەیە گەشە ئەکات کە ئەنجامی ئەدەی."

Fortunately or unfortunately, your personal money and success blueprint will tend to stay with you for the rest of your life—unless you identify and change it.

خۆشبەختانە یان نا خۆشبەختانە، نەخشەی پارەو سەرکەوتنی کەسی تۆ بە درێژایی ژیانت لەگەڵ تۆدا ئەمێنێتەوە – هەتاوەکو ئەیناسیت و ئەیگۆڕیت.

And that is exactly what we will continue to do in Part II of this book.

ئەمە دروست هەر ئەوەیە کە ئێمە بەردەوام ئەبین لە ئەنجامدانی لە بەشی دووی ئەم کتێبەدا.

Remember that the first element of all change is awareness.

لەبیرت بێت یەکەم توخمی هەموو گۆڕانێک ئاگاییە.

Watch yourself, become conscious, observe your thoughts, your fears, your beliefs, your habits, your actions, and even your inactions. Put yourself under a microscope. Study yourself.

چاودێری خۆت بکە، بە ئاگا بە، تێبینی بیرکردنەوەکانت بکە، ترسەکانت، ڕاوبۆچوونەکانت، خو و ڕەوشتت، چالاکییەکانت، وە تەنانەت نا چالاکییەکانت. خۆت بخە ژێر وردبینەوە. لە خۆت بکۆڵەرەوە.

Most of us believe that we live our lives based on choice. Not usually! Even if we're really enlightened, we might make just a few choices during the average day that reflect our awareness of ourselves in the present moment.

زۆربەمان باوەڕمان وایە کە ئێمە ئەژین لە ژیاندا لەسەر بنەمای هەڵبژاردن. هەمیشە وانییە! تەنانەت ئەگەر ئێمە بە ڕاستی ڕۆشنبیر بین، ئەکرێ چەند هەڵبژاردنێک بکەین لە ماوەی ڕۆژدا کە کار لە ئاگاییمان بکات لە ئێستادا.

But for the most part, we're like robots, running on automatic, ruled by our past conditioning and old habits.

بەڵام بەزۆریی ئێمە وەک ڕۆبۆتین، ئۆتۆماتیکی بەڕێوە ئەچین کە لە لایەن مەرجی کردنی ڕابردوومان و خووە کۆنەکانەوە کۆنترۆڵ کراوە.

Consciousness is observing your thoughts and actions so that you can live from true choice in the present moment rather than being run by programming from the past.

ئاگایی تێبینی بیرکردنەوەکان و چالاکییەکانت ئەکات بە شێوەیەک کە بتوانی لە هەڵبژاردنی ڕاستدا بژیت لە ئێستادا لە باتی ئەوەی بە بەرنامەڕێژ کردنی ڕابردوو بەڕێوە بچی.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

Consciousness is observing your thoughts and actions so that you can live from true choice in the present moment rather than being run by programming from the past.

ئاگایی تێبینی بیرکردنەوەکان و چالاکییەکانت ئەکات بە شێوەیەک کە بتوانی لە هەڵبژاردنی ڕاستدا بژیت لە ئێستادا لە باتی ئەوەی بە بەرنامەڕێژ کردنی ڕابردوو بەڕێوە بچی.

By achieving consciousness, we can live from who we are today rather than who we were yesterday.

بە بەدەستهێنانی ئاگایی، ئەتوانین لەوەدا بژین کە کێین ئەمڕۆ لە باتی ئەوەی کە کێ بووین دوێنێ.

In this way, we can respond appropriately to situations, rather than inappropriately reacting to events, driven by the fears and insecurities of the past.

بەم شێوەیە، ئەتوانین بە گونجاوی ڕووبەڕووی ڕووداوەکان بینەوە، لە باتی ئەوەی بە نەشیاوی کاردانەوەمان هەبێت بۆ ئەو ڕووداوانەی کە لە ترس و نیگەرانییەوە سەرچاوەیان گرتووە لە ڕابردوودا.

Once you are conscious, you can see your programming for what it is: simply a recording of information you received and believed in the past when you were too young.

هەر کە بە ئاگا هاتیتەوە، ئەتوانی ببینی بەرنامەڕێژ کردنەکەت چۆنە: بە تەواوی تۆماری ئەو زانیاریانەیە کە وەرتگرتووەو باوەڕت پێ کردووە لە ڕابردوودا، کاتێک کە زۆر لاو بووی.

Yes, genetics may play a role, and, yes, spiritual aspects may come into play, but much of what shapes who you are comes from other people's beliefs and information.

بەڵێ لەوانەیە بۆماوەزانیش دەور ببینێ، وە بەڵێ سیمای ڕۆحانیش دەور ئەبینێ، بەڵام بەزۆریی ئەوەی کە تۆی دیزاین کردووە کە کێی تۆ لە بیرو باوەڕو زانیاری خەڵکی ترەوە سەرچاوە ئەگرێ.

As I suggested earlier, beliefs are not necessarily true or false but regardless of their validity, beliefs are opinions that are passed around and around and then down from generation to generation to you.

وەك پێشتر پێشنیارم کرد، باوەڕەکان بە تەواوی ڕاست یان هەڵە نین بەڵکو جگە لە هەبوونیان، باوەڕەکان ئەو ڕاو بۆچوونانەن کە دەوراو دەور ئەگوێزرێنەوە وە پاشان نەوە بە نەوە دائەبەزن بۆ تۆ.

Knowing this, you can consciously choose to release any belief or way of being that is not supportive to your wealth, and you can replace it with one that is appropriate to you.

ئەمە بزانە، ئەتوانی ئاگایانە بڕیار بدەی بە وازهێنان لە هەر باوەڕو شێوازێك کە بێ بنەمایە بۆ سامانەکەت، وە ئەتوانی بە شتێك جێگەی بگریتەوە کە گونجاوە بۆ تۆ.

In our courses we teach that "no thought lives in your head rent-free." Each thought you have will either be an investment or a cost. It will either move you toward happiness and success or away from it. It will either empower you or disempower you.

لە کۆرسەکانمان دا ئەوە فێر ئەکەین کە " هیچ بیر کردنەوەیەك بەلاش ناژی لە مێشکت دا." هەر بیرکردنەوەیەك کە هەتە یان ئەبێ وەبەرهێن بێت یان تێچوو. یان بەرەو خۆشی و سەرکەوتنت ئەبات یان دوورت ئەخاتەوە لێی. یان بەهێزت ئەکات یان بێ هێز.

That's why it is imperative you choose your thoughts and beliefs wisely.

لەبەرئەوەیە کە پێویستە بیرکردنەوەو باوەڕەکانت زیرەکانە هەڵبژێری.

Realize that your thoughts and beliefs aren't who you are, and they are not necessarily attached to you.

ئەوە بزانە تۆ بیرکردنەوەو باوەڕەکانت نیت، وە ئەوان بەند نەبوون بە تۆوە.

If you want to change your financial life forever, read on!

ئەگەر ئەتەوێ ژیانی داراییت بگۆڕی بۆ هەتاهەتایە، بەردەوام بە لە خوێندنەوە!

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I observe my thoughts and entertain only those that empower me."

"تێبینی بیرکردنەوەکانم ئەکەم وە تەنها ئەوانە ئەهێڵمەوە کە بەهێزم ئەکەن."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

Success Story from Rhonda & Bob Baines

چیرۆکی سەرکەوتن لە لایەن ڕۆنداو بۆب باینسەوە

From: Rhonda & Bob Baines

لە لایەن ڕۆنداو بۆب باینسەوە

To: T. Harv Eker

بۆ تی هارڤ ئێکە

Subject: We feel free!

بابەت: هەست بە ئازادی ئەکەین

We went to the Millionaire Mind seminar not really knowing what to expect. We were very impressed with the results. Before attending the seminar, we were having a lot of money problems.

ڕۆشتین بۆ سیمیناری مێشکی ملیۆنەر لە ڕاستیدا نەمانئەزانی پێشبینی چی بکەین. ئێمە زۆر ئەترساین لە ئەنجامەکان. پێش ئەوەی ئامادە بین لە سیمینارەکەدا، زۆر کێشەی پارەمان هەبوو.

We never seemed to get ahead. We would continually be in debt and not know why.

هەرگیز وا دیار نەبوو ئێمە پێشبکەوین. بەردەوام قەرزار بووین وە نەماندەزانی بۆچی.

It did not matter how much money we made. We were very frustrated and argued a lot.

ئەوە کێشە نەبوو چەند پارەمان پەیدا ئەکرد. ئێمە زۆر بێزار بووین و زۆر دەمەقرەمان ئەکرد.

Then we attended Millionaire Mind. While listening to Harv, my husband and I kept smiling and looking at each other.

پاشان لە مێشکی ملیۆنەردا ئامادە بووین. کاتێك کە گوێمان لە هارڤ ئەگرت، من و هاوسەرەکەم بەردەوام پێئەکەنین و سەیری یەکتریمان ئەکرد.

We heard so much information that had us, we learned how he and I think so differently when it comes to money. How he is a “spender” and how I am an “avoider.”

زۆر زانیاریمان بیست کە لە ئێمەدا هەبوو، فێر بووین کە چۆن من و ئەو زۆر جیاواز بیرئەکەینەوە لە بارەی پارەوە. ئەو چەند ئیسرافەو من چەند خۆ دزەرەوە.

After hearing the information, we stopped blaming each other and started understanding each other and ultimately started to appreciate and love each other more.

دوای بیستنی زانیارییەکان، وازمان لە لۆمەکردنی یەکتری هێناو دەستمان بە تێگەیشتن کرد لە یەکتری وە لە کۆتایدا سوپاسگوزاری یەکتری بووین و زیاترمان یەکتری خۆشویست.

It is almost a year later and we still do not argue about money— we just talk about what we learned.

ئەوە نزیکەی ساڵێکە ئێمە هێشتا دەمەقرەمان نەبووە لە بارەی پارەوە — تەنها لە بارەی ئەوەوە قسە ئەکەین کە فێری بووین.

We are no longer in debt; in fact we have money in savings, the first time in our 16-year relationship—yeah!

ئێمە چیتر قەرزار نین؛ لە ڕاستیدا پارەی پاشەکەوتکراومان هەیە بۆ یەکەم جار لە ماوەی شازدە ساڵی پەیوەندیمان دا – بەڵێ!

We now not only have money for our future, but we also have enough money for our normal everyday expenses, playing, education, long-term savings for a home, we even have money to share and give away.

ئێمە ئێستا نەک تەنها پارەمان هەیە بۆ داهاتوومان، بەڵکو هەروەها پارەی پێویستمان هەیە بۆ خەرجی ئاسایی ڕۆژانەمان، یاری کردن، خوێندن، پاشەکەوتی درێژخایەن بۆ ماڵ؛ ئێمە تەنانەت پارەمان هەیە بۆ دابەشکردن و بەفیڕۆدان.

It feels wonderful knowing that we can use money in those areas and not feel guilty because we allocated and dedicated it for that purpose.

سەرسوڕهێنە کە ئەتوانین پارە بۆ ئەو شتانە بەکاربهێنین وە هەست بە تاوان ناکەین لەبەر تەرخان کردن و پێشکەش کردن بۆ ئەو مەبەستە.

We feel free.

هەست بە ئازادی ئەکەین.

Thank you very much, Harv.

زۆر سوپاس بۆ تۆ هارڤ.

PART TWO

The Wealth Files
Seventeen Ways Rich People Think *and* Act Differently from Poor and Middle-Class People

بەشی دوو

فایلەکانی سامان

حەقدە ڕێگا کە خەڵکی دەوڵەمەند بیری لێ ئەکەنەوە وە جیاواز ڕەفتار ئەکەن لە خەڵکی هەژارو مامناوەند

In part I of this book we discussed that thoughts lead to feelings, feelings lead to actions, and actions lead to results.

لە بەشی یەکی ئەم کتێبەدا باسمان کرد کە بیرکردنەوەکان بەرەو هەستەکان ئاڕاستە ئەبن، هەستەکان بەرەو چالاکییەکان ئاڕاستە ئەبن، وە چالاکییەکان بەرەو ئەنجامەکان ئاڕاستە ئەبن.

Everything begins with your thoughts—which are produced by your mind.

هەموو شتێك بە بیرکردنەوەکانت دەست پێ ئەکات – کە ئەویش مێشکت دروستی ئەکات.

Isn't it amazing that our mind is pretty much the basis for our life and yet most of us have no clue as to how this powerful apparatus functions?

ئایا سەرسوڕهێن نییە کە مێشکمان تا ڕادەیەکی زۆر بناغەی ژیانمانە وە هێشتا زۆربەمان هیچ زانیاریەکمان نیە کە کارەکانی ئەم دەزگا بەهێزە چۆنە؟

So let's start by taking a simple look at how your mind works. Metaphorically, your mind is nothing more than a big file cabinet, similar to what you'd find in your office or home.

کەواتە با بە وەرگرتنی سەرنجێکی سادە دەست پێ بکەین لەوەی کە چۆن مێشکت کار ئەکات. وەك بەراوردێك، مێشکت شتێك نییە جگە لە کابینەیەکی گەورەی فایل، هەروەك ئەوەی کە لە نوسینگەکەت یان ماڵەوە ئەیبینی.

All information that comes in is labeled and filed in folders so that it's easy to retrieve to help you survive.

هەموو زانیارییەك کە دێتە ناوەوە ناونیشان ئەکرێ و ئەخرێتە فۆڵدەرەوە بەو شێوەیە دۆزینەوەیان ئاسان ئەبێت تا یارمەتیت بدەن بژیت.

Did you hear that? I didn't say *thrive,* I said *survive.* In every situation, you go to the files of your mind to determine how to respond.

ئایا ئەوەت بیست؟ من نەموت سەرکەوتن، من وتم ژیان. لە هەموو بارودۆخێکدا، تۆ ئەڕۆیت بۆ فایلەکانی مێشکت تا دیاری بکەن کاردانەوەت چۆن بێت.

Say, for example, you're considering a financial opportunity. You automatically go to your file labeled *money* and from there decide what to do.

با وایدانێین، بۆ نموونە، تۆ بیر لە دەرفەتی دارای ئەکەیتەوە. تۆ ئۆتۆماتیکی ئەڕۆی بۆ فایلە ناونیشان کراوەکانی پارە وە لەوێ بڕیار ئەدرێ چی بکەی.

The only thoughts you can have about money will be what are stored in your money file. That's all you can think about, because that's all that is in your mind.

تەنها بیرکردنەوەیەك کە ئەتوانی هەتبێ لە بارەی پارەوە ئەوانە ئەبێ کە پاشەکەوت کراوە لە ناو فایلی پارەدا، ئەوە هەموو شتێکە کە ئەتوانی بیری لێ بکەیتەوە، لەبەرئەوەی ئەوە هەموو ئەوەیە کە لە ناو مێشکتدایە.

You make what you think is the *right* choice.

ئەو بڕیارە ئەدەی کە پێتوایە بڕیارێکی دروستە.

The problem is that your right choice may not be a successful choice. In fact, it may consistently produce perfectly poor results.

کێشەکە ئەوەیە بڕیارە دروستەکەت لەوانەیە بڕیارێکی سەرکەوتوو نەبێت.

لە ڕاستیدا لەوانەیە ئەنجامێکی تەواو کەم و کوڕ دروست بکات.

If you've got files in your cabinet that are nonsupportive to financial success, those will be the only choices you can make.

ئەگەر لە ناو کابینەکەدا فایلی بێ بنەمات هەبێ بۆ سەرکەوتنی دارایی،

ئەوانە تەنها بڕیار ئەبن کە ئەتوانی هەڵیانبژێری.

They'll be natural, automatic, and make perfect sense to you. But in the end, they will still produce financial failure or mediocrity at best.

ئەو بڕیارانە سروشتی و ئۆتۆماتیک و بەهایان ئەبێ لای تۆ. بەڵام لە کۆتاییدا،

شکستی دارایی یان میانەیی دروست ئەکەن لە باشترین باروودۆخ دا.

Conversely, if you've got mind files that support financial success, you will naturally and automatically make decisions that produce success.

بە پێچەوانەوە، ئەگەر ئەو فایلانەی لە مێشکتدا هەن بنەمای سەرکەوتنی

دارایی بن، تۆ بە شێوەیەکی سروشتی و ئۆتۆماتیکی ئەو بڕیارانە ئەدەی کە

سەرکەوتن بەرهەم ئەهێنن.

You won't have to think about it. Your normal way of thinking will result in success, kind of like Donald Trump. His normal way of thinking produces wealth.

پێویست ناکات بیری لێ بکەیتەوە. شێوازی ئاسایی بیرکردنەوەت سەرکەوتن

بە ئەنجام ئەگەیەنێ، وەک دۆناڵد ترەمپ. شێوازی ئاسایی بیرکردنەوەی ئەو

سامان بەرهەم ئەهێنێ.

As we stated previously, the first step to any change is awareness, meaning the first step to thinking the way rich people think is to know how rich people think.

هەروەك ئاماژەمان پێکرد پێشتر، یەکەم هەنگاو بۆ هەر گۆڕانێك ئاگاییە، مانای ئەوەیە یەکەم هەنگاو بۆ بیرکردنەوە بەو شێوەیەی خەڵکی دەوڵەمەند بیر ئەکەنەوە ئەوەیە کە بزانی خەڵکی دەوڵەمەند چۆن بیر ئەکەنەوە.

In this Part, we're going to examine some of these differences and, as part of your reconditioning, install seventeen "wealth files" into your mind.

لەم بەشەدا، ئێمە هەندێك لەم جیاوازییانە تاقی ئەکەینەوەو، وەك بەشێك لە دووبارە مەرجی کردنەوەت حەڤدە فایلی سامان جێگیر ئەکەین لە ناو مێشکتدا.

With new files come new choices. You can then catch yourself when you are thinking like poor and middle-class people and consciously shift your focus to how rich people think.

لەگەڵ فایلە نوێکاندا هەڵبژاردنی نوێ دێت. ئەتوانی دواتر خۆت بگری کاتێك کە وەك خەڵکی هەژارو مامناوەند بیر ئەکەیتەوە وە ئاگایانە جەخت بخە سەر ئەوەی خەڵکی دەوڵەمەند چۆن بیر ئەکەنەوە.

Remember, you can *choose* to think in ways that will support you in your happiness and success instead of ways that don't.

لەبیرت بێ ئەتوانی بە شێوەیەك بیر بکەیتەوە کە خۆشی و سەرکەوتنت بۆ دابین بکات لە باتی ئەو شێوازانەی کە دابینی ناکات.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

You can choose to think in ways that will support you in your happiness and success instead of ways that don't.

ئەتوانی بە شێوەیەك بیر بکەیتەوە کە خۆشی و سەرکەوتنت بۆ دابین بکات لە باتی ئەو شێوازانەی کە دابینی ناکات.

The concepts you are about to learn are simple but profound. They make real changes for real people in the real world. How do I know?

ئەو بیرۆکانەی کە تۆ خەریکە فێری ئەبیت سادەن بەڵام کاریگەرن. ئەوان گۆڕانی ڕاستی دروست ئەکەن بۆ خەڵکی ڕاستی لە جیهانی ڕاستیدا. چۆن بزانم؟

We get thousands of letters and e-mails each year telling us how each individual wealth file has transformed people's lives. If you learn them and use them, I am confident they will transform your life too.

هەزاران نامەو ئیمێڵمان پێ ئەگات ساڵانە پێمان ئەڵێن چۆن فایلی سامانی هەر تاکێك ژیانی ئەوانی گۆڕیوە. ئەگەر فێریان ببیت و بەکاریان بهێنی، من دڵنیام ژیانی تۆش ئەگۆڕن.

At the end of each section you will find a declaration and a physical movement with which to "anchor" it into your body.

لە کۆتایی هەر بەشێکدا فەرمایشتێك ئەدۆزیتەوە وە جوڵەیەکی فیزیکی کە جێگیر ئەبن لە ناو جەستەت دا.

You will also find actions to take to support you in adopting this wealth file. It is imperative you put each file into action in your life as quickly as possible so that the knowledge can create lasting and permanent change.

هەروەها ئەو چالاکییانە ئەدۆزیتەوە کە پشتگیریت ئەکەن بۆ لەخۆگرتنی فایلی سامان. پێویستە هەر فایلێک بە خێرایی بخەیتە بواری کار پێکردنەوە لە ژیانتدا بەو شێوەیە زانیارییەکە ئەتوانێ گۆڕانی بەردەوام و هەمیشەیی دروست بکات.

Reading will assist you, but it's a whole different world when you go from reading to doing. If you are truly serious about success, prove it, and do the actions suggested.

خوێندنەوە یارمەتیت ئەدا، بەڵام جیاوازییەکی گەورەی هەیە کاتێک لە خوێندنەوەوە ئەڕۆی بۆ بەئەنجام گەیاندن. ئەگەر تۆ بەڕاستی گرنگی بە سەرکەوتن ئەدەی، بیسەلمێنە، وە ئەو چالاکیانە ئەنجام بدە کە پێشنیار کراوە.

Wealth File #1
فایلی یەکەمی سامان

Rich people believe "I create my life."
باوەڕی خەڵکی دەوڵەمەند "ژیانم دروست ئەکەم."

Poor people believe "Life happens to me."
باوەڕی خەڵکی هەژار "توشی ژیان بووم."

If you want to create wealth, it is imperative that you believe that you are at the steering wheel of your life, especially your financial life.

ئەگەر ئەتەوێ سامان دروست بکەی، پێویستە ئەوە بزانی کە سوکانی ژیان بە دەست خۆتەوەیە (مەبەستی ئەوەیە هەموو مرۆڤێك بە دەست خۆیەتی ژیانی خۆش یان ناخۆش بێت)، بە تایبەتی ژیانی دارایی.

If you don't believe this, then you must believe that you have little or no control over your life, and therefore you have little or no control over your financial success. That is not a rich attitude.

ئەگەر باوەڕ بە ئەمە ناکەی، ئەوە ئەبێ باوەڕ بە ئەوە بهێنی کە تۆ کەمێك یان هیچ کۆنترۆڵی ژیانت نییە، وە لەبەرئەوە کەمێك یان هیچ کۆنترۆڵی سەرکەوتنی داراییت نییە. ئەوە ڕەفتاری دەوڵەمەند نییە.

Did you ever notice that it's usually poor people who spend a fortune playing the lottery? They actually believe their wealth is going to come from someone picking their name out of a hat.

ئایا قەت تێبینی ئەوەت کردووە کە ئەوە خەڵکی هەژارە بەزۆریی سامان سەرف ئەکەن بۆ بەشداری کردن لە یانسیبدا؟ ئەوان بەڕاستی پێیان وایە سامانی ئەوان لە کەسێکەوە دێ کە ناوی ئەوان لە کڵاوێك بهێنێتە دەرەوە.

They spend Saturday night excitedly watching the draw on TV, to see if wealth is going to "land" on them this week.

ئەوان شەوی شەممە بە خۆشی بەسەر ئەبەن بە سەیرکردنی ڕاکێشانەکە لەسەر تەلەفزیۆن، تا ببینن کە ئایا سامان لەسەر ئەوان ئەنیشێتەوە ئەم هەفتەیە.

Sure, everyone wants to win the lottery, and even rich people play for fun once in a while. But winning the lotto is not their primary "strategy" for creating wealth.

بە دڵنیاییەوە هەموو کەس ئەیەوێ یانسیبەکە بباتەوە، تەنانەت خەڵکی دەوڵەمەندیش بۆ خۆشی جار جار بەشداری ئەکەن. بەڵام بردنەوەی یانسیبەکە ستراتیجی بنەڕەتی ئەوان نییە بۆ پێکهێنانی سامان.

You have to believe that you are the one who creates your success, that you are the one who creates your mediocrity, and that you are the one creating your struggle around money and success. Consciously or unconsciously, it's still you.

پێویستە باوەڕ بە ئەوە بکەی تۆ ئەو کەسەی کە ئەتوانی سەرکەوتن پێکبهێنی، تۆ ئەو کەسەی کە ئەتوانی میانەیی پێکبهێنی، تۆ ئەو کەسەی کە ئەتوانی مەینەتی پێکبهێنی لە بارەی پارەو سەرکەوتنەوە. ئاگایانە یان نا ئاگایانە، ئەوە هێشتا تۆی.

Instead of taking responsibility for what's going on in their lives, poor people choose to play the role of the victim. A victim's predominant thought is often "poor me."

لە باتی بەرپرسیاری ئەوە بە ئەستۆ بگرن کە چی ڕوو ئەدات لە ژیانیان دا، خەڵکی هەژار ئەوە هەڵئەبژێرن کە دەوری قوربانی ببینن. بیرکردنەوەی بنچینەیی قوربانییەك بەزۆریی ئەمەیە "منی فەقیر"

by virtue of the law of intention, that's literally what victims get: they get to be "poor."

بە گوێرەی یاسای مەزنی خواست، ئەوە دروست ئەوە ئەبێ کە قوربانییەکان بە دەستی ئەهێنن: ئەوان هەژاری بەدەست ئەهێنن.

Notice that I said they play the *role* of victim. I didn't say they are victims. I don't believe anyone is a victim.

تێبینی ئەوە بکە من وتم ئەوان دەوری قوربانی ئەبینن، من نەموت ئەوان قوربانین. پێموانییە هیچ کەسێك قوربانی بێت.

I believe people play the victim because they think it gets them something. We'll discuss this in more detail shortly.

پێموایە خەڵك دەوری قوربانی ئەبینن لەبەرئەوەی پێیانوایە ئەوە شتێکیان بۆ دەستەبەر ئەکات. ئێمە ئێستا زیاتر باسی ئەمە ئەکەین.

How can you tell when people are playing the victim? They have three obvious clues.

چۆن ئەتوانی بلێی کاتێك کە خەڵك دەوری قوربانی ئەبینن؟ ئەوان سێ نیشانەی ئاشکرایان تێدایە.

Victim Clue #1: Blame

نیشانەی یەکەمی قوربانی: لۆمەکردن

When it comes to why they're not rich, most victims are professionals at the "blame game."

کاتێك کە دێتە سەر ئەوەی بۆچی ئەوان دەوڵەمەند نین، زۆربەی قوربانییەکان زۆر لێهاتوون لە "یاری لۆمە"دا.

They always point the finger at people and circumstances around them especially those who is in close proximity to become easy targets, without ever looking at themselves.

ئەوان هەمیشە پەنجە بۆ کەسانی دەوروبەری خۆیان و ژینگەی دەوروبەری خۆیان ڕائەکێشن بە تایبەتی ئەوانەی کە لە نزیکیانن بە ئاسانی ئەبن بە ئامانج، بە بێ ئەوەی هەرگیز سەیری خۆیان بکەن.

Victims blame the economy, the government, their broker, their type of business, employer, employees, their manager, the head office, their partner, their spouse, they blame God, and of course they always blame their parents. It's always someone else or something else that is to blame but them.

قوربانییەکان لۆمەی ئابوری ئەکەن، حکومەت، بریکارەکانیان، جۆری بازرگانییەکانیان، خاوەن کار، کرێکارەکان، بەڕێوەبەرەکانیان، بەڕێوەبەرایەتی، هاوبەشەکەیان، هاوسەرەکەیان، لۆمەی خوا ئەکەن، وە بە دڵنیاییەوە هەمیشە لۆمەی دایك و باوکیان ئەکەن. هەمیشە کەسێك یان شتێکی تر ئەبێ لۆمە بکرێ نەك خۆیان.

Victim Clue #2: Justifying

نیشانەی دووەمی قوربانی: پاساوهێنانەوە

If victims aren't blaming, you'll often find them justifying their situation by saying something like "Money's not really important."

ئەگەر قوربانییەکان لۆمە نەکەن، بەزۆریی ئەبینی کە ئەوان پاساو ئەهێننەوە بۆ بارودۆخی خۆیان بە وتنی شتێکی وەك ئەمە "پارە بەڕاستی گرنگ نییە."

Let me ask you this question: If you said that your husband or your wife, or your boyfriend or your girlfriend, or your partner or your friend, weren't all that important, would any of them be around for long? I don't think so, and neither would money!

ڕێگەم بدە ئەم پرسیارەت لێ بکەم: ئەگەر تۆ بڵێی مێردەکەت یان ژنەکەت، هاوڕێ کوڕەکەت یان هاوڕێ کچەکەت، هاوبەشەکەت یان هاوڕێکەت، هیچ گرنگییەکیان نییە، ئایا هیچ کامیان بۆ ماوەیەکی زۆر لە دەوری تۆ ئەمێننەوە؟ پێموانییە، وە پارەش بە هەمان شێوەیە!

At my seminars, some participants always come up to me and say, "You know, Harv, money's not really that important."

لە سیمینارەکانمدا، هەندێك لە بەشداربووان هەمیشە دێن بۆ لای من و ئەڵێن، "ئەزانی هارڤ، پارە بەڕاستی بەو شێوەیە گرنگ نییە."

I look them directly in the eyes and say, "You're broke! Right?"

ڕاستەوخۆ سەیری ناو چاویان ئەکەم و ئەڵێم، "ئێوە بێ پارەن! ڕاستە؟"

They usually look down and reply with something like "Well, right now I'm having a few financial challenges, but . . ."

ئەوان بەزۆریی سەر شۆڕ ئەکەنەوەو بەم شێوەیە وەڵام ئەدەنەوە "بەڵێ، لە ئێستادا کەمێك قەیرانی داراییم هەیە، بەڵام ..."

I interrupt, "No, it's not just right now, it's always; you've always been broke or close to it, yes or yes?"

قسەیان پێ ئەبڕم، "نەخێر، تەنها لە ئێستادا نییە، هەمیشەیە، ئێوە هەمیشە بێ پارە بوون یان نزیك لەوە، بەڵێ یان بەڵێ؟"

At this point they usually nod their head in agreement and woefully return to their seats, ready to listen and learn, as they finally realize what a disastrous effect this one belief has had on their lives. Of course they're broke.

لەم حاڵەدا ئەوان بەزۆریی بە ڕەزامەندییەوە سەر ئەلەقێنن و بە نیگەرانی ئەگەڕێنەوە بۆ سەر کورسییەکانیان، ئامادە ئەبن بۆ گوێگرتن و فێربوون، لەبەرئەوە لە کۆتایدا هەست بەوە ئەکەن کە ئەم باوەڕە چەند کاریگەرییەکی ڕوخێنەری هەبووە لەسەر ژیانیان.

Of course they're broke. Would you have a motorcycle if it wasn't important to you? Of course not. Would you have a pet parrot if it wasn't important to you? Of course not. In the same way, if you don't think money is important, of course you won't have any.

بە دڵنیاییەوە ئەوان بێ پارەن. ئایا ماتۆڕت ئەبێ ئەگەر گرنگ نەبێ بۆت؟ بە دڵنیاییەوە نەخێر. ئایا توتی ماڵیت ئەبێ ئەگەر گرنگ نەبێ بۆت؟ بە دڵنیاییەوە نەخێر. بە هەمان شێوە، ئەگەر پێتوانییە پارە گرنگ بێت، بە دڵنیاییەوە هیچ پارەت نابێ.

Anyone who says money isn't important doesn't have any! Rich people understand the importance of money and the place it has in our society.

هەر کەسێك کە ئەڵێ پارە گرنگ نییە ئەوە هیچ پارەی نییە! خەڵکی دەوڵەمەند لە گرنگی پارە تێگەشتوون وە ئەو جێگایەی کە لە کۆمەڵگادا هەیەتی.

On the other hand, poor people argue, "Well, money isn't as important as love." Now, is that comparison dumb or what?

لە لایەکی ترەوە، خەڵکی هەژار مناقەشە ئەکەن، "باشە، پارە ئەوەندەی خۆشەویستی گرنگ نییە." ئێستا، ئایا ئەو بەراورد کردنە گەمژانەیە یان چی؟

What's more important, your arm or your leg? Maybe they're *both* important.

کامیان گرنگترە، قۆڵت یان قاچت؟ لەوانەیە هەردووکیان گرنگ بن.

Victim Clue #3: Complaining

نیشانەی سێیەمی قوربانی: سکاڵاکردن

Complaining is the absolute worst possible thing for your health or your wealth. The worst! Why?

سکاڵا کردن تەواو خراپترین شتە بۆ تەندروستیت یان بۆ سامانەکەت. خراپترین! بۆچی؟

I'm a big believer in the universal law that states, "What you focus on expands." When you are complaining, what are you focusing on, what's right with your life or what's wrong with it?

من لایەنگرێکی گەورەی ئەو یاسا جیهانییەم کە ئەڵێ، "ئەوەی کە جەختی لەسەر ئەکەی فراوان ئەبێ." کاتێک کە سکاڵا ئەکەی، جەخت لەسەر چی ئەکەی، ئەوەی کە چی باشە لە ژیانتدا یان ئەوەی کە چی خراپە؟

You are obviously focusing on what's wrong with it, and since what you focus on expands, you'll keep getting more of what's wrong.

تۆ بە دڵنیاییەوە جەخت لەسەر ئەوە ئەکەی کە خراپە، وە لەبەرئەوەی کە ئەوەی جەختی لەسەر ئەکەی فراوان ئەبێ، زیاتر توشی ئەوە ئەبی کە خراپە.

Have you ever noticed that complainers usually have a tough life? It seems that everything that could go wrong does go wrong for them.

ئایا تێبینی ئەوەت کردووە سکاڵاکەرەکان بەزۆریی ژیانێکی سەختیان هەیە؟
وادیارە هەموو ئەوەی کە ئەکرێ خراپ بێ خراپ ئەڕوات بۆ ئەوان.

They say, "Of course I complain— look how crappy my life is."

ئەوان ئەڵێن، "بەڵنیاییەوە سکاڵا ئەکەم – سەیرکە ژیانم چەند خراپە."

And now that you know better, you can explain to them, "No, it's *because* you complain that your life is so crappy. Shut up... and don't stand near me!"

وە ئێستا کە تۆ شارەزاتری، ئەتوانی ڕوونی بکەیتەوە بۆیان، "نەخێر، لەبەرئەوەیە کە تۆ سکاڵای ئەوە ئەکەی کە ژیانت زۆر خراپە. دەمت داخە...
وە لە نزیک من ڕامەوەستە!

This brings us to another point. You have to make darn sure not to put yourself in the proximity of complainers or the crap meant for them will get you too!

ئەمە ئەمانهێنێ بۆ مەبەستێکی تر. پێویستە تەواو دڵنیا بیت لەوەی خۆت نەخەیتە نزیک سکاڵاکەران. ئەگەرنا ئەو خراپییانەی
کە بۆ ئەوانە تۆش ئەگرێتەوە!

I stay as far away from complainers as possible because negative energy is infectious.

ئەوەندەی بکرێ خۆم دوور ئەگرم لە سکاڵاکەران لەبەرئەوەی وزەی سلبی ئەگوێزرێتەوە.

Here's some homework that I promise will change your life. For the next seven days, I challenge you to not complain at all.

لێرەدا ئەرکێکت پێ ئەسپێرم کە بەڵێن ئەدەم ژیانت ئەگۆڕێ. بۆ حەوت ڕۆژی داهاتوو، من هانت ئەدەم هیچ سکاڵا نەکەی.

Not just out loud, but in your head as well. But you have to do it for the full seven days. Why?

نەك تەنها بە دەنگی بەرز، بەڵكو لە مێشكی خۆشتدا لە هەمان كاتدا. بەڵام پێویستە بۆ تەواوی حەوت ڕۆژی داهاتوو ئەوە ئەنجام بدەی. بۆچی؟

Because for the first few days, you may still have some "residual crap" coming to you from before.

لەبەرئەوەی لە ماوەی چەند ڕۆژی سەرەتادا، ئەوانەیە توشی هەندێ خراپەی بەجێماو ببیت كە لە پێشترەوە دێ.

Unfortunately, crap doesn't travel at the speed of light, you know, it travels at the speed of crap, so it might take a while to clear out.

بەداخەوە خراپە بە خێرایی ڕوناكی ناگات، ئەزانی بە خێرایی خراپە ئەگات، لەبەرئەوە ماوەیەكی ئەوێت تا ئەسڕێتەوە.

I guarantee you'll be astonished at how amazing your life will be when you stop focusing on—and thereby stop attracting—crap into your life.

دڵنیات ئەكەمەوە سەرسام ئەبیت لەوەی كە ژیانت چەند سەرسوڕهێن ئەبێ كاتێك كە واز لە جەخت كردن– وە ڕاكێشانی– خراپە ئەهێنی بۆ ناو ژیانت.

Blame, justification, and complaining are like pills. They are nothing more than stress reducers. They alleviate the stress of failure.

لۆمەكردن، پاساو هێنانەوە، سكاڵاكردن وەك حەب وایە. هیچ شتێك نین جگە لە كەم كەرەوەی فشار. فشاری شكست كەم ئەكەنەوە.

Think about it. If a person weren't failing in some way, would he or she need to blame, justify, or complain? The obvious answer is no.

بیری لێ بكەرەوە. ئەگەر كەسێك شكستی نەهێنابێ بە شێوەیەك، پێویستی بە لۆمە كردن، پاساو هێنانەوە، یان سكاڵاكردن ئەبێ؟ وەڵامی ئاشكرا نەخێرە.

From now on, as you hear yourself disastrously blaming, justifying, or complaining, cease and desist immediately.

لەمەودوا، هەر کە گوێت لە خۆت بوو سامناکانە لۆمە ئەکەی، پاساو ئەمێنیتەوە یان سکالا ئەکەی، بیبڕەرەوەو دەست هەڵگرە دەستبەجێ.

Remind yourself that you are creating your life and It is imperative you choose your thoughts and words wisely!

بیری خۆت بخەرەوە کە تۆ ژیانی خۆت پێکئەهێنی وە پێویستە زیرکانە بیرکردنەوەکان و ووشەکانت هەڵبژێری!

So to stay as a victim, make darn sure you never get rich. It's time to decide. You can be a victim *or* you can be rich, but you can't be both.

بۆیە ئەگەر وەك قوربانییەك بمێنیتەوە، تەواو دڵنیابە کە هەرگیز دەوڵەمەند نابیت. کاتی ئەوەیە بڕیار بدەی. ئەتوانی قوربانی بیت یان دەوڵەمەند بیت، بەڵام ناتوانیت هەردووکیان بیت.

Listen up! Every time, you blame, justify, or complain, you are *slitting your financial throat*.

گوێبگرە! هەموو کاتێك کە لۆمە ئەکەی، پاساو ئەمێنیتەوە یان سکالا ئەکەی، گەرووی داراییت شەق ئەکەی.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I create the exact level of my financial success!"

"ئاستێکی تەواو لە سەرکەوتنی داراییم پێکئەهێنم!"

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Every time you catch yourself blaming, justifying, or complaining, remind yourself that you are slitting your financial throat.

هەر کاتێک کە خۆت ئەگری لۆمە ئەکەی، پاساو ئەهێنیتەوە یان سکاڵا ئەکەی، بیری خۆت بخەرەوە کە گەرووی داراییت شەق ئەکەی.

Do a "debrief." At the end of each day, write down one thing that went well and one thing that didn't.

توێژینەوە بکە لە کۆتایی هەر ڕۆژێکدا، شتێک بنوسە کە بە باشی ڕۆشتووە وە شتێک بنووسە کە بە باشی نەڕۆشتووە.

Then write the answer to the following question:

پاشان وەڵامی ئەم پرسیارانەی خوارەوە بنووسە:

"How did I create each of these situations?" If others were involved, ask yourself, "What was my part in creating each of these situations?"

چۆن هەر یەکێک لەم بارودۆخانەم پێکهێنا؟ ئەگەر ئەوانیتر بەشدار بوون، پرسیار لە خۆت بکە، "ڕۆڵی من چی بوو لە پێکهێنانی هەر یەک لەم بارودۆخانەدا؟

This exercise will keep you accountable for your life and make you aware of the strategies that are working for you and the strategies that are not.

ئەم ڕاهێنانە بەرپرسیارت ئەکات لە ژیانی خۆت وە ئاگادارت ئەکاتەوە لەو ستراتیجیانەی کە کاریگەریان هەیە بۆ تۆ وە ئەو ستراتیجیانەی کە کاریگەریان نییە.

Wealth File #2

فایلی دووەمی سامان

Rich people play the money game to win.

خەڵکی دەوڵەمەند یاری پارە ئەکەن بۆ بردنەوە.

Poor people play the money game to not lose.

خەڵکی هەژار یاری پارە ئەکەن تا نەدۆڕێن.

Poor people play the money game on defense rather than offense.

خەڵکی هەژار یاری پارە ئەکەن بۆ بەرگریی کردن لە باتی هێرش کردن.

Let me ask you: If you were to play any sport or any game strictly on defense, what are the chances of your winning that game? Most people would agree, slim and none.

با پرسیارت لێ بکەم: ئەگەر هەر وەرزش یان یارییەکت کردبێت لە هێڵی بەرگریدا، چانسی بردنەوەت چۆن دەبێت لەو یارییەدا؟ زۆربەی خەڵک قایلن لەسەر ئەوەی، کەم یان هیچ.

Yet that's exactly how most people play the money game. Their primary concern is survival and security instead of creating wealth and abundance.

تا ڕادەیەکی زۆر زۆربەی خەڵک تەواو بەو شێوەیە یاری پارە ئەکەن. خواستی سەرەکییان ژیان و خۆپاراستنە لە باتی پێکهێنانی سامان و هەبوونی زۆر.

So, what is your goal? What is your objective? What is your true intention?

کەواتە ئامانجی تۆ چییە؟ خواستی تۆ چییە؟ مەبەستی ڕاستی تۆ چییە؟

The goal of truly rich people is to have massive wealth and abundance. Not just some money, but lots of money.

ئامانجی خەڵکی دەوڵەمەندی ڕاستی هەبوونی سامانێکی خەیاڵی زۆرە. نەک تەنها هەندێک پارە، بەڵکو پارەیەکی زۆر.

So what is the big goal of poor people? To "have enough to live.

کەواتە ئامانجی گەورەی خەڵکی هەژار چییە؟ ئەوەندە هەبێ پێی بژین.

Again, let me remind you of the power of intention. When your intention is to have enough to live, that's exactly how much you'll get—just enough to live and not a dime more.

دووبارە، با هێزی خواستت بیر بخەمەوە. کاتێك کە خواستی تۆ هەبوونی ئەوەندەیە کە پێی بژیت، دروست ئەوەندە بەدەست ئەهێنی – هەر ئەوەندەی کە پێی بژیت نەك دە سەنت زیاتر.

Middle-class people at least go a step further... Their big goal in life, They just want to be "comfortable."

خەڵکی مامناوەند لانی کەم هەنگاوێك دوورتر ئەڕۆن ... ئامانجی گەورەیان لە ژیاندا، تەنها ئەیانەوێ ئاسوودە بن.

I hate to break the news to you, but there's a huge difference between being comfortable and being rich.

حەز ناکەم ئەم هەواڵە ناخۆشەت پێ بڵێم، بەڵام جیاوازییەکی گەورە هەیە لە نێوان ئاسوودە بوون و دەوڵەمەند بوون دا.

I have to admit, I've had the experience of being on all three sides.

پێویستە دان بەوەدا بنێم، من بە هەر سێ بارەکەدا تێپەڕیوم.

I've been extremely broke, as in having to borrow a dollar for gas for my car. But let me qualify that.

بە تەواوی بێ پارە بووم، بە شێوەیەك کە پێویست بوو یەك دۆلار قەرز بکەم بۆ ئۆتۆمبێلەکەم. بەڵام ڕێگە بدە ئەوە ڕوون بکەمەوە.

First, it wasn't my car. Second, that dollar came in the form of four quarters. Do you know how embarrassing it is for an adult to pay for gas with four quarters?

یەکەم، ئۆتۆمبێلەکە هی من نەبوو. دووەم، ئەو دۆلارە لە شێوەی چوار بیست و پێنج سەنتی دا ئەگەشت. ئەزانی چەند شەرمەزارییە بۆ گەنجێك پارەی گاز بە چوار بیست و پێنج سەنتی بدات؟

Once I got my act together, I graduated to the level of being *comfortable*. Comfortable is nice.

هەر کە خۆم ڕێکخستەوە، پلەیەك بەرز بوومەوە بۆ ئاستی ئاسودە بوون. ئاسوودە بوون خۆشە.

At least you go out to decent restaurants for a change. But all I could order was chicken. There's nothing wrong with chicken, if that's what you really want. But often it's not.

لانی کەم ئەڕۆیتە دەرەوە بۆ ڕێستۆرانتێکی گونجاو بۆ گۆڕینێك. بەڵام هەموو ئەوەی ئەمتوانی داوای بکەم مریشك بوو. شتێکی خراپ نییە مریشك، ئەگەر ئەوە بێت کە تۆ بەڕاستی ئەتەوێ. بەڵام بەزۆریی ئەوە نییە کە من ئەمەوێ.

I have to say that for me personally, one of the best things about being rich is not having to look at the prices on the menu anymore.

پێویستە ئەوە بڵێم بۆ من بە تایبەتی، باشترین شتی دەوڵەمەند بوون ئەوەیە کە پێویست ناکات چیتر سەیری نرخەکان بکەم لەسەر لیستی خواردنەکان.

I eat exactly what I want to eat regardless of the price. I can assure you, I didn't do that when I was *broke* or *comfortable*.

دروست ئەوە ئەخۆم کە ئەمەوێ بیخۆم بێ گوێدانە نرخەکەی. ئەتوانم دڵنیات بکەمەوە، بەو شێوەیەم نەدەکرد کاتێك کە بێ پارە یان ئاسوودە بووم.

It boils down to this: If your goal is to be comfortable, chances are you'll never get rich. But if your goal is to be rich, chances are you'll end up mighty comfortable.

هۆکاری سەرەکی ئەمەیە: ئەگەر ئامانجت ئاسوودە بوون بێت، هەرگیز دەرفەتی دەوڵەمەند بوونت نابێت. بەڵام ئەگەر ئامانجت دەوڵەمەند بوون بێت، دەرفەتی ئەوەت ئەبێ کە بێ سنوور ئاسوودە بیت.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

If your goal is to be comfortable, chances are you'll never get rich.

ئەگەر ئامانجت ئاسوودە بوون بێت، هەرگیز دەرفەتی دەوڵەمەند بوونت نابێت.

But if your goal is to be rich, chances are you'll end up mighty comfortable.

بەڵام ئەگەر ئامانجت دەوڵەمەند بوون بێت، دەرفەتی ئەوەت ئەبێ کە بێ سنوور ئاسوودە بێت.

One of the principles we teach in our programs is "If you shoot for the stars, you'll at least hit the moon."

یەکێك لەو یاسا بنچینەییانەی لە پرۆگرامەکانمان دا ئەیخوێنین ئەمەیە "ئەگەر تەقە لە ئەستێرەکان بکەی، لانی کەم مانگ ئەپێکی."

Poor people don't even shoot for the ceiling in their house, and then they wonder why they're not successful. Well, they just found out.

خەڵکی هەژار تەنانەت تەقە لە سەقفی خانووەکانیشیان ناکەن، وە پاشان ئەپرسن بۆچی ئەوان سەرکەوتوو نین. باشە ئێستا بۆیان دەرکەوت.

You get what you truly intend to get. If you want to get rich, your goal has to be rich. Not to have enough to live, and not just to have enough to be comfortable. Rich means rich!

ئەوە بەدەست ئەهێنی کە بە راستی ئەخوازی بەدەستی بهێنی. ئەگەر ئەتەوێ دەوڵەمەند بیت، پێویستە ئامانجت دەوڵەمەندی بێت. نەك ئەوەندەی کە پێی بژیت، وە نەك تەنها ئەوەندەی کە ئاسوودە بیت. دەوڵەمەندی مانای دەوڵەمەندییە!

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"My goal is to become a millionaire and more!"

"ئامانجم ئەوەیە ببم بە ملیۆنەرو زیاترا"

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Write down two financial objectives that demonstrate your intention to create abundance, not mediocrity or poverty.

دوو ئامانجی دارایی بنووسە کە خواستی تۆ پیشان بدات بۆ پێکهێنانی زۆری نەک میانەیی یان هەژاریی.

Make these goals achievable with a realistic time frame, yet at the same time remember to "shoot for the stars."

ئەم ئامانجانە بەدەست بهێنە لە ماوەی کاتێکی دیاریکراودا، لە هەمان کاتدا لەبیرت بێت کە "تەقە لە ئەستێرەکان بکەی."

Go to an upscale restaurant and order a meal without asking how much it costs. No chicken!

بڕۆ بۆ ڕێستۆرانتێکی گرانبەها داوای ژەمە خواردنێك بکە بێ ئەوەی بپرسی نرخی چەندە. داوای مریشك مەکە!

Wealth File #3

فایلی سێیەمی سامان

Rich people are committed to being rich.

خەڵکی دەوڵەمەند خۆیان تەرخان ئەکەن بۆ دەوڵەمەند بوون.

Poor people want to be rich.

خەڵکی هەژار ئەیانەوێ دەوڵەمەند بن

Ask most people if they want to be rich and they'd look at you as if you were crazy. "Of course I want to be rich," they'd say.

پرسیار لە زۆربەی خەڵك بکە ئایا ئەیانەوێ دەوڵەمەند بن وە ئەوان بە شێوەیەك سەیرت ئەکەن وەك ئەوەی شێت بوو بیت. "بە دڵنیاییەوە ئەمەوێ دەوڵەمەند بم،" ئەوان ئەڵێن.

The truth, however, is that most people don't really want to be rich. Why? Because they have a lot of negative wealth files in their subconscious mind that tell them there is something wrong with being rich.

بەڵام ڕاستییەکە ئەوەیە زۆربەی خەڵك بەڕاستی نایانەوێ دەوڵەمەند بن. بۆچی؟ لەبەرئەوەی ئەوان ژمارەیەکی زۆر فایلی سلبی سامانیان هەیە لە ناو مێشکە بێ ئاگاکەیاندا. کە پێیان ئەڵێن هەڵە هەیە لە دەوڵەمەند بووندا.

At our Millionaire Mind Seminar, one of the questions we ask people is "What are some of the possible negatives about being rich or trying to get rich?"

لە سیمیناری مێشکی ملیۆنەردا، یەکێك لەو پرسیارانەی لە خەڵکی ئەکەین ئەوەیە "ئەگەری سلبیاتی دەوڵەمەند بوون یان هەوڵدان بۆ دەوڵەمەند بوون چییە؟"

Here's what some people have to say. See if you can relate to any of these.

ئەمانە هەندێك لەوانەن کە خەڵك ئەیڵێن. ببینە بزانە کامەیان پەیوەندی بە تۆوە هەیە.

"What if I make it and lose it? Then I'll really be a failure."

"چی بکەم ئەگەر سامان پێکبهێنم و دواتر لە دەستی بدەم؟ پاشان بەڕاستی شکست ئەهێنم."

"I'll never know if people like me for myself or for my money."

"هەرگیز ناتوانم بزانم ئایا خەڵك منیان لا پەسەندە یان پارەکەم."

"It's too much work, I could lose my health trying."

"کاری زۆری دەوێ ئەکرێ تەندروستیم لە دەست بدەم."

"Everyone's going to want a handout."

"هەمووان داوای هاوکاریم لێ ئەکەن."

"I could be robbed."

"ئەکرێ تالان بکرێم."

"My kids could be kidnapped."

"ئەکرێ منالەکانم بفڕێنرێن."

"It's too much responsibility. I'll have to manage all that money, I'll have to worry about tax."

"بەرپرسیارێتییەکی زۆرە. پێویستە ئەو هەموو پارەیە بەڕێوە ببەم، پێویستە نیگەرانی باج بم."

As I mentioned earlier, each of us has a wealth file inside the cabinet called our mind. This file contains our personal beliefs that include why being rich would be wonderful.

وەك ئاماژەم پێکردووە پێشتر، هەر یەك لە ئێمە فایلێکی سامانی هەیە لە ناو کابینەکەدا کە مێشکی ئێمەیە. ئەم فایلە باوەڕی کەسی ئێمەی تێدایە کە ئەوە لەخۆ ئەگرێ بۆچی دەوڵەمەند بوون نایابە.

However, for many people, this file also includes information as to why being rich might not be so wonderful.

هەرچەندە بۆ زۆربەی خەڵك، ئەم فایلە ئەو زانیاریانە لەخۆئەگرێ کە بۆچی دەوڵەمەند بوون لەوانە نییە ئەوەندە نایاب بێت.

This means they have mixed internal messages about wealth.

ئەمە ماناى ئەوەيە ئەوان پەيامى ناوەكى تێكەڵیان هەيە لە بارەى سامانەوە.

One part of them gleefully says, "Having more money will make life a lot more fun."

بەشێك لەو پەيامانە ئەڵێ، "هەبوونى پارەى زياتر ژيان زۆر زياتر خۆش ئەكات."

But then another part screams, "Yeah, but I'm going to have to work like a dog! What fun is that?"

بەلام پاشان بەشێكى تر هاوار ئەكات، "بەڵێ، بەلام ئەبێ زۆر بە سەختى كار بكەم! ئەوە چ خۆشييەكى تێدايە؟"

One part says, "I'll be able to travel the world." Then the other part chirps in, "Yeah, and everyone in the world will want a handout."

بەشێك ئەڵێ، "ئەتوانم بە جيهاندا گەشت بكەم." پاشان بەشەكەى تر چيپەيەك ئەكات، "بەڵێ، وە هەموو كەسێكى جيهان هاوكاريیان ئەوێ."

These mixed messages may seem innocent enough, but in reality, they are one of the major reasons most people never become rich.

ئەم پەيامە تێكەلانە تەواو بێ تاوان ديارن، بەلام لە ڕاستيدا، ئەوان گەورەترين هۆكارن كە زۆربەى خەڵك هەرگيز دەوڵەمەند نابن.

Again, based on the Law of Attraction, the universe will do its best to say yes and support you. But if you have mixed messages in your file, the universe can't understand what you want.

دووبارە، ئەمە بەندە لەسەر ياساى ڕاكێشان، گەردوون هەوڵى تەواوى خۆى ئەدات بۆ ئەوەى بڵێ بەڵێ و پشتگيريت بكات. بەلام ئەگەر تۆ پەيامى تێكەڵت هەبێ لە ژيانتدا، گەردوون ناتوانێ تێبگات تۆ چيت ئەوێ.

One minute the universe hears that you want to be rich, so it begins sending you opportunities for wealth.

لە خولەکێکدا گەردوون ئەبیستێ کە تۆ ئەتەوێ دەوڵەمەند بیت، بۆیە دەست بە ناردنی دەرفەتی سامان ئەکات بۆ تۆ.

But then it hears you say, "Rich people are greedy," so the universe begins to support you in not having much money.

بەڵام پاشان ئەبیستێ کە تۆ ئەڵێی، "خەڵکی دەوڵەمەند چاوچنۆکن،" بۆیە گەردوون دەست بە لایەنگری تۆ ئەکات لەوەی کە پارەی زۆرت نەبێ.

But then you think, "Having a lot of money makes life so much more enjoyable," so the poor universe, confused, restarts sending you opportunities for more money.

بەڵام پاشان تۆ بیر ئەکەیتەوە، "هەبوونی پارەی زۆر ژیان زۆر خۆشتر ئەکات،" بۆیە گەردوونی فەقیر سەری لێ ئەشێوێ، دووبارە دەست بە ناردنی دەرفەتی پارەی زیاتر ئەکات بۆ تۆ.

The next day you're in an uninspired mood so you think, "Money's not that important."

ڕۆژی داهاتوو تۆ لە مەزاجێکی بێ ورەدای بۆیە بیر ئەکەیتەوە، "پارە بەو شێوەیە گرنگ نییە."

The frustrated universe finally screams, "Make up your mind! I'll get you what you want, just tell me what it is!"

گەردوونی سەر لێ شێواو لە کۆتایدا هاوار ئەکات، "بڕیاری خۆت بدە! ئەوەت بۆ دەستەبەر ئەکەم کە ئەتەوێ، تەنها پێم بڵێ ئەوە چییە کە تۆ ئەتەوێ!"

The number one reason most people don't get what they want is that they don't know what they want.

هۆکاری یەکەمی ئەوەی کە زۆربەی خەڵک ئەوە بەدەست ناهێنن کە ئەیانەوێ ئەوەیە کە نازانن چییان ئەوێ.

Rich people are totally clear that they want wealth. They are unwavering in their desire. They are fully committed to creating wealth.

خەڵکی دەوڵەمەند بە تەواوی دڵنیان لەوەی کە سامانیان ئەوێ. ئەوان ئارەزووەکانیان ئەملاولا پێ ناکەن. ئەوان بە تەواوی خۆیان تەرخان ئەکەن بۆ پێکهێنانی سامان.

As long as it's legal, moral, and ethical, they will do *whatever it takes* to have wealth. Rich people do not send mixed messages to the universe. Poor people do.

لەبەرئەوەی کە شەرعییە، گونجاوە، دادوەرانەیە، هەر شتێك بکرێ ئەیکەن بۆ هەبوونی سامان. خەڵکی دەوڵەمەند پەیامی تێکەڵ نانێرن بۆ گەردوون. خەڵکی هەژار ئەوە ئەکەن.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

The number one reason most people don't get what they want is that they don't know what they want.

هۆکاری یەکەمی ئەوەی کە زۆربەی خەڵك ئەوە بەدەست ناهێنن کە ئەیانەوێ ئەوەیە کە نازانن چییان ئەوێ.

Let's explore this further. There are actually three levels of wanting. The first level is "I *want* to be rich." That's another way of saying, "I'll take it if it falls in my lap."

با زیاتر لە ئەمە بکۆڵینەوە. لە ڕاستیدا سێ ئاستی خواست هەیە. ئاستی یەکەم ئەمەیە "ئەمەوێ دەوڵەمەند بم." ئەمە وەك ئەوە وایە بڵێی: "ئەیگرمەوە ئەگەر بکەوێتە ناو دەستمەوە."

Wanting alone is useless. Have you noticed that wanting doesn't necessarily lead to "having"?

ویستن بە تەنها بێ سوودە. ئایا تێبینی ئەوەت کردووە کە ویستن ئۆتۆماتیکی ناڕوات بەرەو هەبوون؟

Wanting becomes habitual and leads only to itself, creating a perfect circle that goes exactly nowhere. Wealth does not come from merely wanting it.

ویستن ئەبێ بە خوویەك کە تەنها بەرەو خۆی ئاڕاستە ئەبێ، بازنەیەکی تەواو دروست ئەکات کە بۆ هیچ شوێنێك ناڕوات. سامان بە تەنها لە ویستنەوە نایەت.

How do you know this is true? With a simple reality check: billions of people *want* to be rich, relatively few are.

چۆن بزانی کە ئەمە ڕاستە؟ لەگەڵ ئەم تاقیکردنەوە ڕاستییە سادەیەدا: بلیۆنان خەڵك ئەیانەوێ دەوڵەمەند بن، بەڵام تەنها کەمێکیان دەوڵەمەند ئەبن.

The second level of wanting is "I *choose* to be rich." Choosing is a much stronger energy and goes hand in hand with being responsible for creating your reality.

دووەم ئاستی خواست ئەمەیە "بڕیارم داوە دەوڵەمەند بم." بڕیاردان وزەیەکی زۆر بەهێزترە وە دەست لە ناو دەست ئەڕوات لەگەڵ بەرپرسیارێتیدا بۆ پێکهێنانی ڕاستی خۆت.

Choosing is better but not best. The third level of wanting is "I *commit* to being rich." The definition of the word *commit* is "to devote oneself unreservedly."

بڕیاردان باشترە بەڵام باشترین نییە. سێیەم ئاستی خواست ئەمەیە "خۆم تەرخان کردووە بۆ دەوڵەمەند بوون." پێناسەی ووشەی *تەرخان کردن* ئەمەیە "خۆبەخت کردن بە تەواوی."

This means giving 100 percent of everything you've got to achieving wealth. No excuses, no ifs, no buts, no maybes—and failure is not an option. "I will be rich or I will die trying."

ئەمە مانای ئەوەیە سەد لە سەد بەخشینی هەموو ئەوەی کە هەتە بۆ بەدەستهێنانی سامان، نە پاساو هێنانەوە، نە ئەگەرەکان، نە بەلامەکان، نە لەوانەیە – وە شکست لە هەلبژاردنەکان دا نەبێت. "دەوڵەمەند ئەبم یان تا مردن هەوڵ ئەدەم."

Most people would never truly commit to being rich. If you asked them, "Would you bet your life that in the next ten years you will be wealthy?" most would say, "No way!"

زۆربەی خەلك هەرگیز بە ڕاستی خۆیان تەرخان نەکردووە بۆ دەوڵەمەند بوون. ئەگەر پرسیاریان لێ بکەی، "ئایا ئەتوانی دڵنیا بیت لەوەی لە ماوەی دە ساڵی داهاتوودا دەوڵەمەند بیت؟" زۆربەیان ئەڵێن، "مەحاڵە!"

Some might say, "Harv, what are you talking about? I work my butt off, I'm trying real hard. Of course I'm committed to being rich."

هەندێکیان ئەڵێن، "هارڤ تۆ باسی چی ئەکەی؟ من زۆر بە سەختی کار ئەکەم، من بە ڕاستی زۆر هەوڵ ئەدەم. بە دڵنیاییەوە من خۆم تەرخان کردووە بۆ دەوڵەمەند بوون."

I hate to have to be the one to tell you this, but getting rich is not a stroll in the park. In my experience, getting rich takes focus, courage, knowledge, expertise, 100 percent of your effort, a never-give up attitude, and of course a rich mind.

حەز ناکەم من ئەو کەسە بم کە ئەمەت پێ ئەڵێم، بەڵام دەوڵەمەند بوون گەڕان نییە بە ناو پارکدا، بە ئەزموونی من، دەوڵەمەند بوون جەخت کردنی ئەوێ، ورە، زانیاری، لێهاتوویی، سەد لە سەد هەوڵی خۆت، هەرگیز وازنەهێنان، وە بە دڵنیاییەوە مێشکێکی دەوڵەمەند.

You also have to believe in your heart of hearts that you can create wealth and that you absolutely deserve it.

هەروەها پێویستە زۆر بە دڵنیاییەوە باوەڕ بە ئەوە بکەی کە ئەتوانی سامان پێکبهێنی وە ئەوەی کە تۆ تەواو شایەنی ئەوەی.

Again, what this means is that, if you are not fully, totally, and truly committed to creating wealth, chances are you won't.

دووبارە، ماناى ئەمە ئەوەیە، ئەگەر تۆ بە قولی و تەواوی و ڕاستی خۆت تەرخان نەکردبێت بۆ پێکهێنانی سامان، دەرفەتی دەوڵەمەند بوونت نابێ.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچیەنییەکانی سامان:

If you are not fully, totally, and truly committed to creating wealth, chances are you won't.

ئەگەر تۆ بە فولی و تەواوی و ڕاستی خۆت تەرخان نەکردبێت بۆ پێکهێنانی سامان، دەرفەتی دەوڵەمەند بوونت نابێ.

Are you willing to work sixteen hours a day? Rich people are. Are you willing to work seven days a week and give up most of your weekends? Rich people are.

ئایا تۆ ئەتوانی شانزە کاتژمێر کار بکەی لە ڕۆژێکدا؟ خەڵکی دەوڵەمەند ئەتوانن. ئایا تۆ ئەتوانی حەوت ڕۆژ لە هەفتەیەکدا کار بکەی وە واز لە زۆربەی پشووی کۆتایی هەفتە بهێنی؟ خەڵکی دەوڵەمەند ئەتوانن.

Are you willing to sacrifice seeing your family, your friends, and give up your recreations and hobbies? Rich people are.

ئایا تۆ ئەتوانی واز لە بینینی خێزانەکەت و هاوڕێکانت بهێنی، وە واز لە پەیوەندییەکان و خولیاکان بهێنی؟ خەڵکی دەوڵەمەند ئەتوانن.

For a time, a short time but often a long time, rich people are ready and willing to do all of the above. Are you?

بۆ ماوەیەك، ماوەیەکی کەم بەڵام بە زۆریی ماوەیەکی زۆر، خەڵکی دەوڵەمەند ئامادەن و ئەتوانن هەموو ئەوانەی سەرەوە بکەن. ئەی تۆ؟

It's interesting to note that once you do commit, the universe will bend over backward to support you.

زۆر خۆشە تێبینی ئەوە بکەی هەر کە خۆت تەرخان کرد، گەردوون بۆ دواوە ئەچەمێتەوە بۆ پشتگیری کردنی تۆ.

In other words, the universe will assist you, guide you, support you, and even create miracles for you.
But first, you have to commit!

بە مانایەکی تر، گەردوون یارمەتیت ئەدات، ڕێنمایت ئەکات، وە تەنانەت موعجیزە ئەخولقێنێ بۆ تۆ.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I commit to being rich."

"خۆم تەرخان ئەکەم بۆ دەوڵەمەند بوون."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Write a short paragraph on exactly why creating wealth is important to you. Be specific.

پەرەگرافێکی کورت بنووسە تەواو لەسەر ئەوەی کە بۆچی پێکهێنانی سامان بۆ تۆ گرنگە. بە دیقەت بە.

Meet with a friend or family member who is willing to support you. Tell that person you want to evoke the power of commitment for the purpose of creating greater success.

هاوڕێیەک یان ئەندامێکی خێزانەکەت ببینە کە بتوانێ پشتگیریت بکات. بە ئەو کەسە بڵێ تۆ ئەتەوێ هێزی خۆ تەرخانکردن بە ئاگا بهێنی بە مەبەستی پێکهێنانی سەرکەوتنی گەورە.

Wealth File #4

فایلی چوارەمی سامان

Rich people think big.

خەڵکی دەوڵەمەند گەورە بیر ئەکەنەوە.

Poor people think small.

خەڵکی هەژار بچوك بیر ئەکەنەوە.

We once had a trainer teaching at one of our seminars who went from a net worth of $250,000 to over $600 million in only three years.

ئێمە جارێکیان ڕاهێنەرێکمان هەبوو وانەی دەوتەوە لە یەکێك لە سیمینارەکانی ئێمەدا کە لە تێکڕای گشتی داهاتی 250000 دۆلارەوە سەرکەوت بۆ زیاتر لە 600 ملیۆن دۆلار لە ماوەی تەنها سێ ساڵدا.

When asked his secret, he said, "Everything changed the moment I began to think big."

کاتێك کە پرسیاری نهێنی ئەومان کرد، ئەو وتی، "هەموو شتێك گۆڕا ئەو ساتەی کە دەستم بە بیرکردنەوەی گەورە کرد."

How do you want to live your life? How do you want to play the game? Are you going to play big or play small? It's your choice.

ئەتەوێ چۆن بژیت لە ژیانی خۆتدا؟ ئەتەوێ چۆن یارییەکە بکەی؟ ئایا بە نیازی دەوری گەورە ببینی یان دەوری بچوك؟ ئەوە بە دەست خۆتە.

Most people choose to play small. Why? First, because of fear. They're scared to death of failure and they're even more frightened of success.

زۆربەی خەڵك بڕیار ئەدەن دەوری بچوك ببینن. بۆچی؟ یەکەم، بە هۆی ترسەوە. ئەوان لە مەرگی شکست ئەترسن وە ئەوان تەنانەت لە سەرکەوتن زیاتر ئەترسن.

Second, people play small because they feel small. They feel unworthy. They don't feel they're good enough or important enough to make a real difference in their lives.

دووەم خەڵك دەوری بچوك ئەبینن لەبەرئەوەی هەست بە بچوکی ئەکەن. ئەوان هەست بە ئەوە ئەکەن کە شایەنی نەبن. ئەوان هەست بە ئەوە ناکەن کە بە گوێرەی پێویست باشن یان بە گوێرەی پێویست گرنگن تا جیاوازی ڕاستی دروست بکەن لە ژیانیاندا.

But hear this: Your life is not just about you. It's also about contributing to others. It's about living true to your mission and reason for being here on this earth at this time.

بەڵام ئەمە ببیستە: ژیانی تۆ تەنها بۆ خۆت نییە. ژیانی تۆ هەروەها بۆ کۆمەکی ئەوانی تریشە. بۆ ئەوەیە بە ڕاستی بژیت بۆ ئەرکی سەر شانت وە بۆ هۆکاری بوونت لێرە لەسەر ئەم زەوییە لەم کاتەدا.

But if you want to be rich in the truest sense of the word, it can't only be about you. It has to include adding value to other people's lives.

بەڵام ئەگەر ئەتەوێ دەوڵەمەند بیت بە مانای ڕاستی وشە، ناکرێ تەنها بۆ خۆت بیت. پێویستە بایەخ بە ژیانی خەڵکی تر بدەی.

One of the greatest inventors and philosophers of our time, Buckminster Fuller, said, "The purpose of our lives is to add value to the people of this generation and those that follow."

یەکێك لە گەورەترین داهێنەرەکان و فەیلەسوفەکانی سەردەمی ئێمە، بەکمنستەر فوڵە، وتی، "ئامانجی ژیانی ئێمە بایەخدانە بە خەڵکی ئەم سەردەمەو ئەوانەی دوای ئەم سەردەمە دێن."

We each came to this earth with natural talents, things we're just naturally good at. These gifts were given to you for a reason: to use and share with others.

هەر یەك لە ئێمە هاتوینەتە سەر ئەم زەوییە بە بەهرەی سروشتییەوە، ئەو شتانەی کە بە شێوەیەکی سروشتی تێیدا باشین. ئەم دیارییانە بە تۆ بەخشراون بۆ هۆکارێك: تا بەکاریبهێنیت و دابەشی بکەیت لەگەڵ ئەوانی تردا.

Research shows that the happiest people are those who use their natural talents to the utmost.

لێکۆڵینەوەکان پیشانی ئەدەن خۆشبەختترین کەس ئەوانەن کە بەهرە سروشتییەکانیان تا دوا ڕادە بەکارئەهێنن.

Part of your mission in life then must be to share your gifts and value with as many people as possible. That means being willing to play big.

ئەرکی خۆت جێبەجێ بکە لە ژیاندا پاشان ئەبێ دیارییەکان و بایەخی خۆت دابەش بکەی لەگەڵ خەڵکێکی زۆردا. ئەوە مانای ئەوەیە کە بتەوێ دەوری گەورە ببینی.

So I ask you, would you rather solve problems for more people or fewer people?

کەواتە پرسیارت لێ ئەکەم، ئایا ئەخوازی کێشەی خەڵکێکی زۆر چارەسەر بکەی یان خەڵکێکی کەم؟

If you replied more, then you need to start thinking bigger and decide to help massive numbers of people—thousands, even millions.

ئەگەر وەڵامت دایەوە زۆر، کەواتە پێویستە دەست بە بیرکردنەوەی گەورەتر بکەی وە بڕیار بدەی کە یارمەتی خەڵکێکی زۆر زۆر بدەی – هەزاران، تەنانەت ملیۆنانیش.

The by-product is that the more people you help, the "richer" you become, mentally, emotionally, spiritually, and definitely financially.

بەرهەمی لاوەکی ئەوەیە چەند زیاتر یارمەتی خەڵك بدەی، زیاتر دەوڵەمەند ئەبیت، لە باری زەینییەوە، سۆزداری، ڕۆحی، وە بە دڵنیاییەوە لە باری داراییشەوە.

Make no mistake, every person on this planet has a mission. If you are living right now, there's a reason for it.

هەڵە مەکە، هەموو کەسێك لەسەر ئەم هەسارەیە ئەرکێکی هەیە. ئەگەر تۆ زیندووی ئێستا، ئەوە هۆکارێك هەیە بۆ ئەوە.

Richard Bach, in his book *Jonathan Livingston Seagull,* is asked, "How will I know when I've completed my mission?"

ڕیچارد باچ، لە کتێبەکەیدا *جۆناسن لیڤینستن سیگوڵ*، پرسیاری لێ ئەکرێ، "چۆن بزانم کەی ئەرکی خۆم تەواو کردووە؟"

The answer? "If you are still breathing, you are not done."

وەڵامەکە؟ "تا ئەو کاتەی هەناسە بدەی ئەرکەکانت تەواو نابن."

What I have witnessed is too many people not doing their *job,* not fulfilling their *duty,* I watch too many people playing far too small, and too many people allowing their fear-based ego selves to rule them.

ئەوەی من شایەتی بووم ئەوەدیە کە زۆربەی زۆری خەڵك کارەکانیان ناکەن وە ئەرکەکانیان جێبەجێ ناکەن، سەیری زۆربەی زۆری خەڵك ئەکەم دەوری زۆر بچوك ئەبینن، وە زۆربەی خەڵك ڕێگە بەو ترسانە ئەدەن کە خۆیان دروستیان کردووە فەرمانڕەواییان بکەن.

The result is that too many of us are not living up to our full potential, in terms of both our own lives and our contribution to others.

ئەنجامەکە ئەوەیە زۆربەی زۆرمان لە وزەی تەواوی خۆماندا ناژین نە بۆ ژیانی خۆمان و نە بۆ دابەشکردنی لەگەڵ ئەوانی تردا.

It comes down to this: If not you, then who? Again, everyone has his or her unique purpose.

ئەمە پیشان ئەدات بە شێوەیەکی سەرەکی: "ئەگەر تۆ نا، کەواتە کێ؟" دووبارە، هەموو کەس هۆکارێکی بێ هاوتای خۆی هەیە بۆ ژیان.

Now the question is how many people can you assist?

ئێستا پرسیارەکە ئەوەیە ئەتوانی یارمەتی چەند کەس بدەی؟

Are you willing to help ten instead of one, twenty instead of ten, one hundred instead of twenty? This is what I mean by playing big.

ئایا ئەخوازی یارمەتی دە کەس بدەی لە باتی یەك، بیست لە باتی دە، سەد لە باتی بیست؟ ئەمەیە مەبەستی من لەوەی کە ئەڵێم دەوری گەورە ببینن.

In her wonderful book *A Return to Love*, author Marianne Williamson puts it this way:

لە کتێبە سەرسوڕهێنەکەیدا *گەڕانەوە بۆ خۆشەویستی*، ماریانە ویلیامسن بەم شێوەیە ڕوونی ئەکاتەوە:

Your playing small does not serve the world.

ڕۆڵی بچوکت خزمەتی جیهان ناکات.

We were born to make manifest the glory of God that is within us.

ئێمە لە دایك بووین تا شکۆمەندی خواوەند دەرخەین کە لە ناخی ئێمەدایە.

It is not just in some of us; it is in everyone.

ئەوە تەنها لە ناخی هەندێکماندا نییە، لە ناخی هەموو کەسێکدایە.

And as we let our own light shine, we unconsciously give other people permission to do the same.

وە هەر کە ڕێگەماندا ڕوناکی خۆمان بدرەوشێتەوە، ناخودئاگا ڕێگە بە خەڵکی تریش ئەدەین هەمان شت بکەن.

As we are liberated from our own fear, our presence automatically liberates others.

هەرکە خۆمان ئازاد کرد لە ترسی خۆمان، بوونمان ئۆتۆماتیکی ئەوانی تریش ئازاد ئەکات.

It's time you started playing the game of life in a "big" way. In the end, small thinking and small actions lead to being both broke and unfulfilled.

کاتی ئەوەیە بە شێوازێکی گەورە یاری ژیان بکەی. لە کۆتایدا، بیرکردنەوەی بچوک و چالاکی بچوک بەرەو هەردووک لە هەژاری و بێ ئومێدی ئاڕاستە ئەبن.

Big thinking and big actions lead to having both money and meaning. The choice is yours!

بیرکردنەوەی گەورەو چالاکی گەورە بەرەو هەردووک لە پارەو مەزنی ئاڕاستە ئەبن. ئەو هەڵبژاردنە بە دەست خۆتە!

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I think big! I choose to help thousands and thousands of people!"

"گەورە بیر ئەکەمەوە! بڕیار ئەدەم یارمەتی هەزاران هەزار خەڵك بدەم!"

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

Success Story from Jim Rosemary
چیرۆکی سەرکەوتنی جیم ڕۆسماری

From: Jim Rosemary
لە لایەن جیم ڕۆسمارییەوە
To:T. Harv Eker
بۆ: تی هارڤ ئێکە

If someone had said to me I would have doubled my income and simultaneously doubled my time off, I would have said that was not possible. But that is exactly what has happened.

ئەگەر کەسێک پێی بوتمایە من داهاتی خۆم دوو هێندە کردووە وە لە هەمان کاتدا کاتی پشووی خۆم دوو هێندە کردووە، من ئەموت ئەوە مەحاڵە. بەڵام ئەوە دروست ئەوەیە کە ڕوویداوە.

As a result of knowing Harv Eker and being involved with millionaire mind seminar, I have a deeper understanding of myself.

لە ئەنجامی ناسینی هارڤ ئێکەدا وە بەشداری کردن لە سیمیناری مێشکی ملیۆنەردا، زیاتر تێگەشتم لە خۆم.

In one year our business grew 175 percent, and in that same year we took a total of seven weeks of vacation time (much of that spent at millionaire mind seminars)!

لە ماوەی یەك ساڵدا بازرگانییەکەمان لە سەدا سەدو حەفتاو پێنج گەشەی کرد، وە لە هەمان ئەو ساڵەدا پشوویەکی حەوت هەفتەییمان وەرگرت (زۆربەی پشووەکەمان لە سیمیناری مێشکی ملیۆنەردا بەسەر برد)!

My relationship with my wife and children has been immeasurably enhanced. I now see more opportunities and I feel that I truly am on the right path to success in all its facets.

پەیوەندیم لەگەڵ هاوسەرەکەم و منداڵەکانمدا زۆر باشتر بوو. ئێستا دەرفەتی زۆر زیاتر ئەبینم وە هەست ئەکەم کە بەڕاستی لەسەر ڕێگای سەرکەوتنم لە هەموو ڕوویەکەوە.

MILLIONAIRE MIND ACTIONS
چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Write down what you believe to be your "natural talents." These are things you've always been naturally good at.

ئەوە بنووسە کە پێتوایە بەهرەی سروشتی تۆن. ئەو شتانەی کە هەمیشە بە شێوەیەکی سروشتی تێیدا باشی.

Also write how and where you can use more of these gifts in your life and especially your work life.

وە بنووسە چۆن و لە کوێ ئەتوانی زیاتر ئەم دیارییانە بەکاربهێنی لە ژیانتدا بە تایبەتی ژیانی کار.

Write down or brainstorm with a group of people how you can solve problems for ten times the number of people you affect in your job or business now.

بنووسە یان باسی بکە لەگەڵ کۆمەڵێك خەڵکدا کە چۆن ئەتوانی کێشەی دە هێندەی ئەو کەسانە چارەسەر بکەی کە لە پیشەکەی تۆ یان بازرگانییەکەتدا بەشدارن ئێستا.

Come up with at least three different strategies. Think "leverage."

لانی کەم سێ ستراتیجی جیاواز دابهێنە. کاریگەر بیر بکەرەوە.

Wealth File #5

فایلی پێنجەمی سامان

Rich people focus on opportunities.

خەڵکی دەوڵەمەند جەخت لەسەر دەرفەتەکان ئەکەنەوە.

Poor people focus on obstacles.

خەڵکی هەژار جەخت لەسەر کۆسپەکان ئەکەنەوە.

Rich people see opportunities. Poor people see obstacles. Rich people see potential growth. Poor people see potential loss.

خەڵکی دەوڵەمەند دەرفەتەکان ئەبینن. خەڵکی هەژار کۆسپەکان ئەبینن. خەڵکی دەوڵەمەند گەشەی توانای شاراوە ئەبینن. خەڵکی هەژار لەدەستدانی توانای شاراوە ئەبینن.

Rich people focus on the rewards. Poor focus on the risks.

خەڵکی دەوڵەمەند جەخت لەسەر خەڵاتەکان ئەکەنەوە. خەڵکی هەژار جەخت لەسەر مەترسییەکان ئەکەنەوە.

It comes down to the age-old question, "Is the glass half empty or half full?" We're not talking *positive* thinking here, we're talking about your habitual perspective on the world.

مەبەستەکە لەم پرسیارە دێرینەدا دەردەکەوێ، "ئایا پەرداخەکە نیوەی بەتاڵە یان نیوەی پڕە؟" ئێمە باسی بیرکردنەوەی ئیجابی ناکەین لێرەدا، ئێمە لە بارەی ڕوانگەی نەریتی تۆوە ئەدوێین لەسەر جیهان.

Poor people make choices based upon fear. Their minds are constantly scanning for what is wrong or could go wrong in any situation. Their primary mind-set is "What if it doesn't work?" or, more often, "It won't work."

هەڵبژاردنی خەڵکی هەژار لەسەر ترس بەندە. مێشکیان بە بەردەوامی ئەگەڕێ بۆ ئەوەی کە چی هەڵەیە یان ئەکرێ چ هەڵەیەك ڕوویدات لە هەر بارودۆخێکدا. ڕێکخستنی بنەڕەتی مێشکیان ئەمەیە "چی بکەم ئەگەر کاریگەری نەبوو؟" یان بەزۆریی ئەمەیە "کاریگەری نابێ."

Middle-class people are slightly more optimistic. Their mind-set is "I sure hope this works."

خەڵکی مامناوەند گەشبینترن. ڕێکخستنی مێشکیان ئەمەیە "بە دڵنیاییەوە ئاواتەخوازم کاریگەری هەبێ."

Rich people, as we've said earlier, take responsibility for the results in their lives and act upon the mind-set "It will work because I'll make it work."

خەڵکی دەوڵەمەند، وەك وتمان پێشتر، بەرپرسیارێتی ئانجامەکان بە ئەستۆ ئەگرن لە ژیانیاندا وە کار لەسەر ڕێکخستنی مێشك ئەکەن بەم شێوەیە "کاریگەری ئەبێ لەبەرئەوەی من وای لێ ئەکەم کاریگەری هەبێ."

Rich people expect to succeed. They have confidence in their abilities, they have confidence in their creativity, they can find another way to succeed.

خەڵکی دەوڵەمەند پێشبینی سەرکەوتن ئەکەن. ئەوان باوەڕیان بە تواناکانیان هەیە، ئەوان باوەڕیان بە داهێنانەکانیان هەیە، ئەوان ڕێگای تر ئەدۆزنەوە بۆ سەرکەوتن.

Generally speaking, the higher the reward, the higher the risk. Because they constantly see opportunity, rich people are willing to take a risk.

بە گشتی قسە بکەین، چەند پاداشتەکە گەورەتر بێت، مەترسی زیاتر ئەبێت.
لەبەرئەوەی ئەوان بە بەردەوامی دەرفەت ئەبینن، خەڵکی دەوڵەمەند خۆیان ئەخەنە مەترسییەوە.

Rich people believe that, if worse comes to worst, they can always make their money back.

خەڵکی دەوڵەمەند باوەڕیان وایە، ئەگەر خراپەش بە دوای خراپەدا بێت، ئەوان هەمیشە ئەتوانن پارە بەدەست بهێننەوە.

Poor people, on the other hand, expect to fail. They lack confidence in themselves and in their abilities. Poor people believe that should things not work out, it would be catastrophic.

خەڵکی هەژار لە لایەکی ترەوە، پێشبینی شکست ئەکەن. ئەوان باوەڕیان بە خۆیان و بە تواناکانیان نییە. خەڵکی هەژار لەو باوەڕەدان ئەگەر شتەکان باش نەڕوات و توشی مەینەتی بێن.

And because they constantly see obstacles, they are usually unwilling to take a risk. No risk, no reward.

وە لەبەرئەوەی ئەوان بە بەردەوامی کۆسپەکان ئەبینن، ئەوان بە زۆریی خۆیان ناخەنە مەترسییەوە. نە مەترسی و نە پاداشت.

Although poor people claim to be preparing for an opportunity, but what they're usually doing is *stalling*.

هەرچەندە خەڵکی هەژار خۆیان بۆ دەرفەت ئامادە ئەکەن، بەڵام ئەوەی بە زۆریی ئەیکەن دواخستنە.

They're scared to death, hemming for weeks, months, and even years on end, and by then the opportunity usually disappears.

ئەوان تا ڕادەی مەرگ ئەترسن، هەر بۆڵە بۆڵ ئەکەن بۆ چەند هەفتەیەک، چەند مانگێک، وە تەنانەت چەند ساڵێک بە دوای یەکدا، وە تا ئەو کاتە بە زۆریی دەرفەتەکە ون ئەبێت.

Then they rationalize the situation by saying, "I was getting ready." Sure enough, but while they were "getting ready," the rich guy got in, got out, and made another fortune.

پاشان بە وتنی ئەمە پاساو بۆ بارودۆخەکە ئەهێننەوە، "من خۆم ئامادە ئەکرد." بە دڵنیاییەوە وایە، بەڵام کاتێک کە ئەوان خۆیان ئامادە ئەکرد، پیاوە دەوڵەمەندەکە گەشت و دەرچوو وە سامانێکی تری پێکهێنا.

In business, how many times have you heard of a guy who plops some money down on a piece of land in the boonies, and ten years later, some conglomerate decides it wants to build a shopping center or office building on it? This investor gets rich.

لە بازرگانیدا، چەند جار بیستوتە کەسێک کە هەندێ پارە ئەدات بە پارچە زەوییەک لە شوێنێکی دوورە دەست، وە دە ساڵ دواتر، کۆمپانیایەک بڕیار ئەدات مۆڵێک یان بینای نوسینگە بنیاد بنێ لەسەری؟ ئەم وەبەرهێنە دەوڵەمەند ئەبێت.

So, was it a brilliant business move or luck? My guess is that it's a bit of both.

کەواتە، ئایا ئەوە جوڵەیەکی بازرگانی باش بوو؟ بە بۆچوونی من تا ڕادەیەک هەردووکیان ڕاستە.

The point, is that no luck—or anything else worthwhile—will come your way unless you take some form of *action*.

مەبەستی سەرەکی ئەوەیە نە بەخت و نە هیچ شتێکی تری بەهادار نایەتە ڕێگات هەتاوەکو هەندێ چالاکی ئەنجام ئەدەی.

To succeed financially, you have to do something, buy something, or start something.

بۆ سەرکەوتنی باری دارایی، پێویستە شتێک بکەی، شتێک بکڕی، یان دەست بە شتێک بکەی.

And when you do, is it luck or is it the universe or a higher power supporting you in its miraculous ways for getting success? As far as I'm concerned, who cares what it is. It happens!

وە کاتێک کە ئەوە ئەکەی، ئایا ئەوە بەختە یان گەردوونە یان هێزی باڵایە پشتگیری تۆ ئەکات بە شێوەیەکی موعجیزە ئاسا بۆ سەرکەوتن؟ ئەوەندەی من بزانم کێ گرنگی بەوە ئەدا کە چییە ئەوەی پشتگیریت ئەکات. گرنگ ئەوەیە سەرکەوتن بەدەست ئەهێنی.

Another key principle, pertinent here, is that rich people focus on what they want, while poor people focus on what they *don't* want.

کلیلێکی تری یاسا بنچینەییەکان کە لێرەدا دەرئەکەوێ ئەوەیە خەڵکی دەوڵەمەند جەخت لەسەر ئەوە ئەکەنەوە کە ئەیانەوێ، لە کاتێکدا کە خەڵکی هەژار جەخت لەسەر ئەوە ئەکەنەوە کە نایانەوێ.

Again, the universal law states, "What you focus on expands." Because rich people focus on the opportunities in everything, opportunities abound for them.

دووبارە، یاسای گەردوونی ئەوە بەیان ئەکات، "ئەوەی جەختی لەسەر ئەکەی فراوان ئەبێت." لەبەرئەوەی خەڵکی دەوڵەمەند جەخت لەسەر دەرفەتەکان ئەکەنەوە لە هەموو شتێکدا، دەرفەتەکان زۆرن بۆ ئەوان.

Their biggest problem is handling all the incredible moneymaking possibilities they see.

گەورەترین کێشەی ئەوان بەڕێوەبردنی ئەو هەموو دەرفەتە مەزنەیە کە ئەیبینن بۆ بەدەستهێنانی پارە.

On the other hand, because poor people focus on the obstacles in everything, obstacles abound for them and their biggest problem is handling all the incredible obstacles they see.

لە لایەکی ترەوە؛ لەبەرئەوەی خەڵکی هەژار جەخت لەسەر کۆسپەکان ئەکەنەوە لە هەموو شتێکدا، کۆسپەکان زۆر ئەبن بۆ ئەوان وە گەورەترین کێشەی ئەوان بەڕێوەبردنی ئەو هەموو کۆسپە مەزنەیە کە ئەیبینن.

It's simple. Your field of focus determines what you find in life. Focus on opportunities and that's what you find.

ئاسانە. مەیدانی جەخت کردنت ئەوە دیاری ئەکات کە ئەیدۆزیتەوە لە ژیانتدا. جەخت لەسەر دەرفەتەکان بکەرەوە وە ئەوە ئەدۆزیتەوە.

Focus on obstacles and that's what you find. I'm not saying that you don't take care of problems. Of course, handle problems as they arise, in the present.

جەخت لەسەر کۆسپەکان بکەرەوە وە ئەوە ئەوە ئەبێ کە ئەیدۆزیتەوە. من نالێم گرنگی بە کێشەکان مەدە. بەدڵنیاییەوە کێشەکان چارەسەر بکە کاتێک کە دەردەکەون لە ئێستادا.

But keep your eye on your goal, keep moving toward your target. Put your time and energy into creating what you want.

بەڵام بە بەردەوامی چاوت لەسەر ئامانجەکەت بێت، بەردەوام بە لە ڕۆشتن بەرەو ئامانجەکەت. کات و وزەی خۆت تەرخان بکە بۆ بەدەستهێنانی ئەوەی کە ئەتەوێ.

When obstacles arise, handle them, then quickly refocus on your vision.

کاتێک کە کۆسپەکان دەردەکەون، چارەسەریان بکە، پاشان بە خێرایی جەخت لەسەر خەونەکەت بکەرەوە.

Do you want some simple but extremely rare advice? Here it is: If you want to get rich, focus on making, keeping, and investing your money.

ئامۆژگارییەکی سادەو دەگمەنت ئەوێ؟ ئەوەتا: ئەگەر ئەتەوێ دەوڵەمەند بیت، جەخت لەسەر بەدەست هێنان و پاراستن و بەرهەمهێنانی پارە بکەرەوە.

If you want to be poor, focus on spending your money.

ئەگەر ئەتەوێ هەژار بیت، جەخت لەسەر سەرف کردنی پارەکەت بکەرەوە.

In another of our programs, we teach a principle, "Get ready the best you can in as short a time as possible; take action; then correct along the way.

لە یەکێک لە پرۆگرامەکانی ترماندا، بنەمایەکی تر ئەخوێنین، "خۆت ئامادە بکە بە باشترین شێوە لە کەمترین ماوەدا، دەست بە چالاکی بکە، پاشان لە ناو ڕێگادا هەڵەکان ڕاست بکەرەوە.

Rich people also understand that you can never know all the information beforehand.

خەڵکی دەوڵەمەند هەروەها لە ئەوە تێدەگەن کە هەرگیز ناتوانی هەموو زانیارییەك بزانی پێش وەخت.

It's nuts to think you can know everything that may happen in the future. It's delusional to believe you can prepare for every circumstance that might someday occur and protect yourself from it.

ئەوە شێتییە ئەگەر وا بیر بکەیتەوە ئەتوانی هەموو ئەو شتانە بزانی کە ئەکرێ ڕوودات لە داهاتوودا. هەڵەیە ئەگەر لەو باوەڕەدا بیت ئەتوانی خۆت ئامادە بکەی بۆ هەموو بارودۆخێك کە لەوانەیە ڕۆژێك ڕوودات وە خۆتی لێ بپارێزی.

Did you know that there are no straight lines in the universe? Life doesn't travel in perfectly straight lines. It moves more like a winding river.

ئایا ئەوەت زانیوە کە هیچ هێڵێکی ڕاست نییە لە گەردووندا؟ ژیان بە هێڵی تەواو ڕاستدا ناڕوات. زیاتر وەك ڕووبارێکی پێچاو پێچ ئەڕوات.

More often than not, you can only see to the next bend, and only when you reach that next turn can you see more.

زۆربەی کات تەنها ئەتوانی پێچی داهاتوو ببینی، وە تەنها کاتێك کە ئەگەیتە پێچی داهاتوو ئەتوانی زیاتر ببینی.

The idea is to get in the game with whatever you've got, from wherever you are. I call this entering the *corridor.*

بیرۆکەکە ئەوەیە دەست بە یارییەکە بکە بە هەر شتێکەوە کە هەتە، لە هەر شوێنێك بیت. من بە ئەمە ئەڵێم ڕۆشتنە ناو ڕاڕەوەکەوە.

"If you really want to learn a business, get into it. You don't have to own the darn thing from day one.

ئەگەر بەڕاستی ئەتەوێ فێری بازرگانییەك ببیت، دەست پێ بکە. پێویست ناکات خاوەی هیچ شتێك بیت لە ڕۆژی یەکەمەوە.

Get in the corridor by getting a job in the arena. You'll learn more by sweeping up a restaurant and washing dishes than by ten years of research from the outside."

برۆ ناو ڕاڕەوەکەوە بە بەدەستهێنانی کارێک لەو مەیدانەدا. زیاتر فێر ئەبیت بە گسکدان و شۆردنی قاپەکانی ڕێستۆرانتێک وەک لەوەی دە ساڵ لێکۆڵینەوە بکەی لە دەرەوە.

So that's what I mean by being in the "corridor." It means entering the arena where you want to be in the future, in any capacity, to get started.

کەواتە مەبەستم ئەوەیە لە چوونە ناو ڕاڕەوەکە. مانای ئەوەیە برۆ ناو ئەو مەیدانەوە کە ئەتەوێ لێی بیت لە داهاتوودا، بە هەر توانایەکەوە بێت دەست پێ بکە.

First, This is far and away the best way to learn about a business, because you see it from the inside.

یەکەم، ئەمە باشترین ڕێگایە بۆ فێربوونی بازرگانییەک، لەبەرئەوەی لە ناوەوە ئەیبینی.

Second, once you're in the corridor, many other doors of opportunity may open to you.

دووەم، هەرکە گەشتیتە ناو ڕاڕەوەکە، دەرگای زۆر دەرفەتی تر ئەکرێ بکرێتەوە بۆ تۆ.

Third, that is, once you witness what's really going on, you may discover a niche for yourself that you hadn't recognized before.

سێیەم، بەو شێوەیە، کە بە چاوی خۆت بینیت بەڕاستی چی ڕوودەدات، ئەکرێ شوێنێک بۆ خۆت بدۆزیتەوە کە پێشتر شارەزا نەبووی

The moral is simple: get in the corridor. You never know what doors will open unto you.

وانەکە ئاسانە: برۆ ناو ڕاڕەوەکە. هەرگیز نازانی کام دەرگایەت لێ ئەکرێتەوە.

I have a motto: "Action always beats inaction." Rich people get started. They trust that once they get in the game, they can make intelligent decisions in the moment, make corrections, and adjust their sails along the way.

دروشمێکم هەیە: "چالاکی هەمیشە ناچالاکی ئەبەزێنێ." خەڵکی دەوڵەمەند دەست پێ ئەکەن. ئەوان باوەڕیان وایە هەرکە دەستیان بە یارییەکە کرد ئەتوانن بڕیاری زیرەکانە بدەن لە ئێستادا، هەڵەکان ڕاست ئەکەنەوە، وە چارۆکەکانیان لە ناو ڕێگادا ڕێکئەخەن.

In the end, rich people with their positive attitude, take action and usually win.

لە کۆتایدا، خەڵکی دەوڵەمەند بە ڕەفتارە ئیجابییەکانیانەوە چالاکی ئەنوێنن و بە زۆریی ئەیبەنەوە.

Poor people believe they have to know everything in advance, which is virtually impossible.

خەڵکی هەژار باوەڕیان وایە کە ئەبێ هەموو شتێك بزانن پێش وەخت، کە ئەوەش مەحاڵە.

In the end, by telling themselves, "I'm not doing anything until I've identified every possible problem and know exactly what to do about it," poor people never take action and therefore always lose.

لە کۆتایدا، بە وتنی ئەمە بە خۆیان، "من هیچ شتێك ناکەم هەتا دڵنیا ئەبم لە ئەگەری ڕوودانی هەموو کێشەیەك و بە دروستی ئەزانم چی بکەم لەو بارەیەوە،" خەڵکی هەژار هەرگیز چالاکی نانوێنن وە لەبەرئەوە هەمیشە ئەدۆڕێن.

Rich people see an opportunity, jump on it, and get even richer. As for poor people? They're still "preparing"!

خەڵکی دەوڵەمەند دەرفەتێك ئەبینن و بازی بۆ ئەدەن، وە دەوڵەمەندتر ئەبن. ئەی خەڵکی هەژار؟ ئەوان هێشتا خۆیان ئامادە ئەکەن.

DECLARATIONS: Place your hand on your heart and say . . .

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I focus on opportunities over obstacles."
"I get ready, I fire, I aim!"

"جەخت لەسەر دەرفەتەکان ئەکەمەوە لە باتی کۆسپەکان."

"خۆم ئامادە ئەکەم، تەقە ئەکەم، ئامانجەکە ئەپێکم!"

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Get in the game. Consider a situation or project you've wanted to start. Whatever you've been waiting for, forget it.

دەست بە یارییەکە بکە. بیر لە بارودۆخێك یان پرۆژەیەك بکەرەوە کە ویستووتە دەست پێ بکەی. چاوەڕوانی هەر شتێکت کردووە لەبیریکە.

Begin now from wherever you are with whatever you've got. If possible, do it while working for or with someone else, first, to learn the ropes. If you've already learned, no more excuses. Go for it!

دەست پێبکە ئێستا لە هەر شوێنێکی بە هەر شتێکەوە کە هەتە. ئەگەر لەکرێ، ئەنجامی بدە لە کاتێکدا کە کار بۆ کەسێکی تر یان لەگەڵ کەسێکی تردا ئەکەی بۆ ئەوەی شارەزا ببیت سەرەتا، ئەگەر پێشتر فێربوو بیت، ئەوە هیچ پاساوێك مەهێنەرەوە. ڕاستەوخۆ دەست پێ بکە.

Practice optimism. Focus on what you have, not on what you don't have. Make a list of ten things you are grateful for in your life and read the list aloud.

بە گەشبینی بژی. جەخت بخە سەر ئەوەی کە هەتە، نەك ئەوەی کە نیتە. لیستێك دروست بکە لە دە شت پێکهاتبێت کە سوپاسگوزاری بۆی وە لیستەکە بە دەنگی بەرز بخوێنەرەوە.

Then read it each morning. If you don't appreciate what you've got, you won't get any more and you don't need any more.

پاشان هەموو بەیانییەك بیخوێنەرەوە، ئەگەر سوپاسگوزار نەبیت بۆ ئەوەی کە هەتە، ئەوە چیتر بەدەستی ناهێنی وەك ئەوەی کە پێویستت پێی نەبێت.

Wealth File #6

فایلی شەشەمی سامان

Rich people admire other rich and successful people.

خەڵکی دەوڵەمەند خەڵکی تری دەوڵەمەند و سەرکەوتوو پەسەند ئەکەن.

Poor people resent rich and successful people.

خەڵکی هەژار نەفرەت لە خەڵکی دەوڵەمەندو سەرکەوتوو ئەکەن.

Poor people often look at other people's success with resentment and envy. Or they say, "They're so lucky," or whisper under their breath, "Those rich jerks."

خەڵکی هەژار بە زۆریی بە نەفرەت و ئیرەییەوە سەیری سەرکەوتنی خەڵکی تر ئەکەن. یان ئەڵێن، "ئەوان زۆر بەختیان هەیە،"یان بە هێواشی چپە ئەکەن، "ئەو دەوڵەمەندە گەمژانە."

You have to realize that if you view rich people as *bad* in any way and you want to be a *good* person, then you can never be rich. It's impossible. How can you be something you despise?

پێویستە ئەوە بزانی ئەگەر خەڵکی دەوڵەمەند بە خراپ بزانی بە هەر شێوەیەک وە تۆ بتەوێ کەسێکی باش بیت، کەواتە هەرگیز ناتوانی دەوڵەمەند بیت. مەحاڵە چۆن ئەتوانی ببیت بە شتێک کە بە سووکی بزانی؟

It's amazing to witness the resentment and even outright anger that many poor people have toward the rich. As if they believe that rich people *make* them poor.

سەرسوڕهێنە بە چاوی خۆت ئەو نەفرەتە ببینی وە تەنانەت ئەو توڕەییە زۆرە کە زۆربەی خەڵکی هەژار هەیانە بەرامبەر دەوڵەمەند. وەک ئەوەی پێیان وابێت خەڵکی دەوڵەمەند ئەوانیان هەژار کردووە.

"Yup, that's right, rich people took all the money so there's none left for me." Of course, this is perfect victim talk.

"بەڵێ، ئەوە ڕاستە، خەڵکی دەوڵەمەند هەموو پارەکەیان بردووە لەبەرئەوە هیچ نەماوە بۆ من." بە دڵنیاییەوە ئەمە قسەیەکی تەواو قوربانی ئاسایە.

Conwell's passage refers several excellent points. The first refers to the ability to be *trusted*. Of all the attributes necessary for getting rich, having others trust you has to be near the top of the list.

ڕێبازی کۆنوێڵ ئاماژە بە چەند مەبەستێکی سەرنجڕاکێش ئەکات. یەکەم ئاماژە بە توانای بەدەستهێنانی متمانە ئەکات. لە هەموو ئەوانەی کە پێویستە بیکەی بۆ دەوڵەمەند بوون، بە دەستهێنانی متمانەی ئەوانی تر پێویستە لە سەرەوەی لیستەکە بێت

Think about it, would you do business with a person you didn't trust at least to some extent? No way!

بیری لێ بکەرەوە، ئایا تۆ بازرگانی لەگەڵ کەسێکدا ئەکەی کە تا ڕادەیەکی کەم متمانەت پێی نەبێت؟ مەحاڵە!

Meaning that to get rich, many, many, many people must trust you, and there's a good chance that for that many people to trust you, you have to be quite trustworthy.

مانای ئەوەیە بۆ دەوڵەمەند بوون، ئەبێ خەڵکێکی زۆر زۆر زۆر متمانەیان بە تۆ هەبێت، وە بۆ بەدەستهێنانی متمانەی ئەو خەڵکە زۆرە پێویستە تەواو شایەنی متمانە بێت.

What other traits does a person need to get rich and, even more importantly, stay rich?

چ سیفەتێکی تر بۆ کەسێک پێویستە تا دەوڵەمەند بێت وە لەوەش گرنگتر تا بە دەوڵەمەندی بمێنێتەوە؟

Hardworking, energetic, good with people, semi-intelligent, and an expert in at least one area.

زۆر کار کردن، بە جۆشی، باشی لەگەڵ خەڵك، نیمچە زیرەکی، وە لانی کەم لە بوارێکدا پسپۆڕ بێت.

Another interesting element in Conwell's passage is that so many people have been conditioned to believe that you can't be rich and a good person or rich and spiritual.

دەستورێکی تری نایاب لە ڕێبازی کۆنوێڵدا ئەوەیە کە خەڵکێکی زۆر مەرجی کراون باوەڕ بە ئەوە بکەن کە ناتوانی دەوڵەمەند بیت و کەسێکی باش بیت یان دەوڵەمەند و دیندار بیت.

I too used to think this way. Like many of us, I was told by friends, teachers, media, and the rest of the society that rich people were somehow bad, that they were all greedy.

منیش هەروەها بە هەمان شێوە بیرم کردۆتەوە. وەك زۆربەمان، منیش لە لایەن هاوڕێ و مامۆستاو میدیاو بەشەکەی تری کۆمەڵەوە پێموتراوە کە خەڵکی دەوڵەمەند هەرچۆنێك بێت خراپن، واتە هەموویان چاوچنۆکن.

But later I have found that the richest people I know are also the nicest.

بەڵام دواتر بۆم دەرکەوت دەوڵەمەندترین ئەو کەسانەی ئەیان ناسم ڕوخۆشترین کەسن.

When I moved to San Diego, we moved into a home in one of the richest parts of town.

کاتێك کە گواستمەوە بۆ ساندیاگۆ، گواستمانەوە بۆ ماڵێك لە یەکێك لە دەوڵەمەندترین بەشەکانی شار.

We loved the beauty of the home and the area, but I had some trepidation because I didn't know anyone and felt I didn't yet fit in.

حەزمان لە جوانی ماڵەکەو ناوچەکە بوو، بەڵام هەندێ نیگەرانیم هەبوو لەبەرئەوەی کەسم نەدەناسی وە هەستم دەکرد هێشتا گونجاو نیم بۆ ئەو شوێنە.

My plan was to stay low-key and not mix much with these rich snobs. As the universe would have it, my kids, made friends with the other kids in the neighborhood, and pretty soon I was driving them to these mansions to drop them off to play.

پیلانم ئەوە بوو خۆم دەرنەخەم و تێکەڵی ئەو دەوڵەمەندە لوت بەرزانە نەبم. بە ڕێکەوت منداڵەکانم هاوڕێیەتییان دروستکرد لەگەڵ منداڵەکانی تری دراوسێدا، وە هەر زوو من ئەوانم ئەبرد بۆ ئەو کۆشکانە تا واز لە یاری کردن بهێنن.

I remember knocking on a wooden door that was at least twenty feet high.

لەبیرمە لە دەرگایەکی دارم دا کە بە لایەنەی کەمەوە بیست پێ بەرز بوو.

The mom opened it up and, with the friendliest voice I'd ever heard, said, "Harv, it's so great to meet you, come on in."

دایکە دەرگاکەی کردەوە بە میهرەبانترین دەنگەوە کە لە ژیانمدا بیستبێتم، وتی، هارڤ، زۆر خۆشحاڵم بە بینینت، فەرموو وەرە ژوورەوە.

I was a bit bewildered as she poured me some iced te and got me a bowl of fruit. "What's the catch?" skeptical mind kept wanting to know.

ئەمێک سەرسام بووم کاتێک کە هەندێ چای ساردی بۆ تێکردم و سەبەتەیەک میوەی بۆ هێنام. "کێشە چییە؟" مێشکە بە گومانەکەم ئەیویست بزانێ.

Then her husband came in, he was even friendli "Harv, we're so happy to have you in the neighborhood

دواتر مێردەکەی هاتە ژوورەوە، ئەو تەنانەت ڕووخۆشتر بوو: هارڤ ئێمە زۆر دڵخۆشین بە دراوسێیەتی تۆ.

You have to come to our BBQ tonight with the rest of your family. We'll introduce you to everybody, and we're not taking no for an answer. By the way, do you golf ? I'm playing tomorrow at the club, why don't you come as my guest."

پێویستە بێیت بۆ ئاهەنگی گۆشت برژاندن ئەم شەو لەگەڵ بەشەکەی تری خێزانەکەتدا. تۆ ئەناسێنین بە هەموان، وە وەڵامی نەخێر قبوڵ ناکەین. بە هەر حاڵ ئایا یاری گۆڵف ئەکەی؟ من سبەینێ یاری ئەکەم لە یانە، بۆچی تۆش وەک میوانی من نایەی.

By now I was in shock. What happened to the snobs I was sure I was going to meet? I left and went back home to tell my wife we were going to the BBQ.

لەو کاتەدا شۆک بوو بووم. لوت بەرزەکان چییان لێ بەسەرهات کە دڵنیا بووم لە بینینیان؟ ڕۆشتم و گەڕامەوە بۆ ماڵەوە تا بە ژنەکەم بڵێم کە ئێمە ئەڕۆین بۆ ئاهەنگی گۆشت برژاندن.

"Oh, my," she said, "what will I wear?" "No, honey, you don't understand," I said, "these people are incredibly nice and totally informal. Just be who you are."

ئۆە خوایە، ئەو وتی، چی لەبەربکەم؟ نا شیرینەکەم، تۆ تێناگەی، من وتم، ئەم خەڵکانە زۆر ڕووخۆشن وە تەواو ئاسایین. تەنها وەک خۆت بە.

We went and that evening met some of the warmest, kindest, most generous, most loving people of our lives.

ئێمە ڕۆشتین و ئەو ئێوارەیە هەندێك لە گەرمترین و میهرەبانترین و بەخشندەترین و خۆشەویسترین کەسمان بینی لە ژیانماندا.

Our friends who had invited us were involved in charity. In fact, each year they made it their goal to be the single largest donor in the entire city to the Children's Hospital Fund.

ئەو هاوڕێیانەی کە ئێمەیان بانگهێشت کرد لە کاری خێرخوازیدا بەشدار بوون. لە ڕاستیدا، هەموو ساڵێك ئەوە ئامانجیان بوو کە گەورەترین بەخشەر بن لە تەواوی شاردا بۆ هاوکاری نەخۆشخانەی منداڵان.

Then there was the "vein" doctor. We became quite close with his family too. He was among the top varicose vein doctors in the world and made a fortune; somewhere in the range of $5,000 to $10,000 per surgery, doing four or five surgeries per day.

پاشان پزیشکێکی دەمار لەوێ بوو. ئێمە هەروەها زۆر نزیك بووینەوە لە خێزانەکەی. ئەو لە باشترین پزیشکەکانی ئاوسانی دەمار بوو لە جیهاندا وە خاوەن سامانێکی زۆر بوو، بۆ هەر نەشتەرگەرییەك 5000 دۆلار تا 10000 دۆلاری وەردەگرت، وە چوار تا پێنج نەشتەرگەری ئەکرد لە ڕۆژێکدا.

Every Tuesday was "free" day, when he would do surgeries on people in the city who couldn't afford to pay.

هەموو پێنج شەممەیەك ڕۆژی پشوو بوو، لەو ڕۆژەدا نەشتەرگەریی بۆ ئەو کەسانەی شارەکە ئەکرد کە نەیاندەتوانی پارە بدەن.

On this day, he would work from 6:00 a.m. to 10:00 p.m. doing as many as ten surgeries, all for free.

لەم ڕۆژەدا، لە کاتژمێر 6ی بەیانییەوە کاری ئەکرد تا 10ی شەو. دە نەشتەرگەریی ئەنجام ئەدا بە خۆڕایی.

On top of this, he headed up his own organization whose mission was to get other doctors to do free days for people in their communities too.

لەسەرو ئەمەشەوە، ئەو ڕێکخراوەکەی خۆی بەڕێوە ئەبرد کە ئەرکی ئەو هێنانی پزیشکی تر بوو تا ڕۆژێی خۆرایی دابنێن بۆ خەڵك لە ناو کۆمەڵگای خۆیاندا.

Needless to say, my old, conditioned belief that rich people were greedy snobs dissipated in the light of reality. Now I know the opposite to be true.

ئاشکرایە کە باوەڕە کۆن و مەرجی کراوەکەی من کە خەڵکی دەوڵەمەند چاوچنۆك و لوت بەرزن ون بوو لە ناو ڕوناکی ڕاستیدا. ئێستا ئەزانم کە پێچەوانەکەی ڕاستە.

Conwell in his book, which was written over a hundred years ago:

کۆنوێڵ لە کتێبەکەیدا، کە سەد ساڵ زیاتر لەمەوپێش نوسراوە:

I say that you ought to get rich, and it is your duty to get rich.

ئەڵێم پێویستە دەوڵەمەند بیت، وە ئەوە ئەرکی تۆیە دەوڵەمەند بیت.

How many of my pious brethren say to me, "Do you, a Christian minister, spend your time going up and down the country advising young people to get rich, to get money?"

چەند لە برا ئاینییەکانم بە من ئەڵێن ئایا تۆ نوێنەری مەسیحی، کاتی خۆت بەسەرئەبەی ئەڕۆیتە سەرو خواری وڵات ئامۆژگاری خەڵکی گەنج ئەکەی دەوڵەمەند بن، پارە پەیدا بکەن؟"

Yes, of course I do. *بەڵێ، بە دڵنیاییەوە ئەوە ئەکەم.*

They say, "Isn't that awful! Why don't you preach the gospel instead of preaching about man's making money?"

ئەوان ئەڵێن، "ئایا ئەوە خراپ نییە! بۆچی وانەکانی مەسیح ناڵێیتەوە لە باتی پارە پەیداکردنی پیاو؟"

Because to make money honestly is to preach the gospel. That is the reason. The men who get rich may be the most honest men you find in the community.

لەبەرئەوەی پارە پەیداکردن بەڕاستی وانەکانی مەسیحە. ئەوە هۆکارەکەیە. ئەو پیاوانەی دەوڵەمەند ئەبن لەوانەیە ڕاستگۆترین ئەو پیاوانە بن کە ئەیاندۆزیتەوە لە کۆمەڵدا.

Money is power, and you ought to be reasonably ambitious to have it! You ought because you can do more good with it than you can without it.

پارە دەسەڵاتە، وە پێویستە زۆر ئاواتەخواز بیت بۆ بەدەستهێنانی! پێویستە لەبەرئەوەی ئەتوانی خێری زیاتر بکەی بە پارە وەك لە بێ پارەیی.

If you can honestly attain unto riches...it is your... godly duty to do so. It is an awful mistake of these pious people to think you must be awfully poor in order to be pious.

ئەگەر بتوانی ڕاستگۆیانە دەوڵەمەند بیت ... ئەوە ئەرکێکی خواییە کە دەوڵەمەند بیت. ئەوە هەڵەیەکی سامناکی ئەو خەڵکە ئاینییانەیە کە وا بیر ئەکەنەوە ئەبێ هەژار بیت بۆ ئەوەی دیندار بیت.

In my experience, the richest people I know are the nicest people I know. They are also the most generous.

بە ئەزموونی من، دەوڵەمەندترین ئەو کەسانەی ئەیان ناسم ڕووخۆشترین ئەو کەسانەن کە ئەیان ناسم. ئەوان هەروەها بەخشندەترینن.

Not to say that people who aren't rich aren't nice or generous. But I can safely say the idea that all rich people are somehow bad is nothing more than ignorance.

من نالێم ئەو کەسانەی دەوڵەمەند نین ڕووخۆش یان بەخشندە نین. بەڵام ئەتوانم بە دڵنیایی بڵێم ئەو بیرۆکەیەی کە خەڵکی دەوڵەمەند هەموویان بە هەر شێوەیەك بێت خراپن شتێك نییە جگە لە نەزانی.

The fact is, resenting the rich is one of the surest ways to stay broke.

ڕاستییەکە ئەوەیە نەفرەت لە دەوڵەمەندی یەکێکە لەو ڕێگا دڵنیایانەی کە وات لێ ئەکات بە بێ پارەیی بمێنیتەوە.

We are creatures of habit, and to overcome this or any other habit, we need to practice.

ئێمە ئەریت پەسەند ئەکەین، وە بۆ زاڵ بوون بەسەر ئەمەدا یان هەر نەریتێکی تردا، پێویستە ڕاهێنان بکەین.

Instead of resenting rich people, I want you to practice *admiring* rich people, I want you to practice *blessing* rich people, and I want you to practice *loving* rich people.

لە باتی نەفرەت کردن لە خەڵکی دەوڵەمەند، ئەمەوێ ڕاهێنان بکەن لەسەر پەسەند کردنی خەڵکی دەوڵەمەند، ئەمەوێ ڕاهێنان بکەن لەسەر نزا کردن بۆ خەڵکی دەوڵەمەند؛ وە ئەمەوێ ڕاهێنان بکەن لەسەر خۆشویستنی خەڵکی دەوڵەمەند.

That way, unconsciously you know that when you become rich, other people will admire you, bless you, and love you instead of resent the heck out of you the way you might do them now.

بەو شێوەیە، ناخودئاگا ئەوە ئەزانی کاتێك کە دەوڵەمەند ئەبیت، خەڵکی تر تۆ پەسەند ئەکەن، نزات بۆ ئەکەن، وە خۆشیان دەوێی لە باتی ئەوەی نەفرەتت لێ بکەن بەو شێوەیەی کە تۆ لەوانەیە نەفرەت لە ئەوان بکەی ئێستا.

The original teachings of the Hawaiian elders go like this: bless that which you want. If you see a person with a beautiful home, bless that person and bless that home.

خوێندنی بنچینەیی پێش سپییەکانی هاوای بەم شێوەیە: نزا بکە بۆ ئەوەی کە ئەتەوێ. ئەگەر کەسێکت بینی بە ماڵێکی جوانەوە، نزا بۆ ئەو کەسەو بۆ ئەو ماڵە بکە.

If you see a person with a beautiful car, bless that person and bless that car.

ئەگەر کەسێکت بینی بە ئۆتۆمبێلێکی جوانەوە، نزا بۆ ئەو کەسەو بۆ ئەو ئۆتۆمبیلە بکە.

If you see a person with a loving family, bless that person and bless that family. If you see a person with a beautiful body, bless that person and bless their body.

ئەگەر کەسێکت بینی لەگەڵ خێزانێکی خۆشەویستدا، نزا بۆ ئەو کەسەو ئەو خێزانە بکە. ئەگەر کەسێکت بینی بە جەستەیەکی جوانەوە، نزا بۆ ئەو کەسەو بۆ جەستەی بکە.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

"Bless that which you want." -Huna philosophy

"نزا بکە بۆ ئەوەی کە ئەتەوێ." – فەلسەفەی هونا

DECLARATIONS: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I admire rich people!"

"خەڵکی دەوڵەمەند پەسەند ئەکەم!"

"I bless rich people!"

"نزا بۆ خەڵکی دەوڵەمەند ئەکەم!"

"I love rich people!"

"خەڵکی دەوڵەمەندم خۆشدەوێ!"

"And I'm going to be one of those rich people too!"

"وە منیش یەکێك ئەبم لەو خەڵکە دەوڵەمەندانە!"

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS
چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Practice the Huna philosophy "bless that which you want."

ڕاهێنان لەسەر فەلسەفەی هونا بکە "نزا بۆ ئەوە بکە کە ئەتەوێ."

Drive around or buy magazines, look at beautiful homes, gorgeous cars, and read about successful businesses.

بگەڕێ یان گۆڤارەکان بکڕە، سەیری ماڵە جوانەکان بکە، ئۆتۆمبێلە نایابەکان، وە لە بارەی بازرگانییە سەرکەوتووەکانەوە بخوێنەرەوە.

Whatever you see that you like, bless it, and bless the owners.

هەر شتێك کە بینیت حەزت لێیەتی، نزای خێری بۆ بکە، وە نزای خێر بۆ خاوەنەکەی بکە

Write and send a short letter or e-mail to someone you know who is highly successful in any arena, telling them how much you admire and honor them for their achievements.

نامەیەکی کورت یان ئیمێڵێك بنووسەو بینێرە بۆ کەسێك کە ئەیناسیت زۆر سەرکەوتووە لە ڕوویەکەوە، پێیان بڵێ چەند ئەوانت بەدڵە وە دەسکەوتەکانیان بەرز بنرخێنە.

Wealth File #7

فایلی حەوتەمی سامان

Rich people associate with positive, successful people.

خەڵکی دەوڵەمەند هاوڕێیەتی خەڵکی ئیجابی و سەرکەوتوو ئەکەن.

Poor people associate with negative or unsuccessful people.

خەڵکی هەژار هاوڕێیەتی خەڵکی سلبی و شکست خواردوو ئەکەن.

Successful people look at other successful people as a means to motivate themselves. They see other successful people as models to learn from.

خەڵکی سەرکەوتوو سەیری خەڵکی تری سەرکەوتوو ئەکەن بە مەبەستی هاندانی خۆیان. ئەوان خەڵکی تری سەرکەوتوو وەك نموونە ئەبینن تا لێیانەوە فێر بن.

They say to themselves, "If they can do it, I can do it." Rich people are grateful that others have succeeded before them so that they now have a blueprint to follow that will make it easier to attain their own success.

ئەوان بە خۆیان ئەڵێن، "ئەگەر ئەوان بتوانن ئەوە ئەنجام بدەن، منیش ئەتوانم ئەنجامی بدەم." خەڵکی دەوڵەمەند سوپاسگوزارن لەوەی کە ئەوانی تر پێش خۆیان سەرکەوتوو بوون لەبەرئەوە ئێستا ئەوان نەخشەیەکیان هەیە بیگرنەبەر کە ئاسانتری ئەکات سەرکەوتنی خۆیان بەدەست بهێنن.

Why reinvent the wheel? There are proven methods for success that work for virtually everyone who applies them.

بۆچی شتێك دروست بکەین کە پێشتر بوونی هەبووە؟ شێوازی سەلمێنراو هەیە بۆ سەرکەوتن کە بە تەواوی کاریگەری هەیە بۆ هەموو ئەوانەی کە بەکاری ئەهێنن.

Contrary to the rich, when poor people hear about other people's success, they often judge them, criticize them, mock them, and try to pull them down to their own level.

بە پێچەوانەی دەوڵەمەندەوە، کاتێک کە خەڵکی هەژار ئەبیستن لە بارەی سەرکەوتنی خەڵکی ترەوە، ئەوان بە زۆریی دادگاییان ئەکەن، ڕەخنەیان لێ ئەگرن، گاڵتەیان پێ ئەکەن، وە هەوڵ ئەدەن بیانهێننە خوارەوە بۆ ئاستی خۆیان.

Whenever I'm introduced to an extremely rich person, I create a way to get together with them. I want to talk to them, learn how they think, and if we have other things in common, possibly become personal friends with them.

هەر کاتێک کەسێکی زۆر دەوڵەمەند ئەناسم، ڕێگایەک دروست ئەکەم تا بیانبینم، ئەمەوێ قسەیان لەگەڵ بکەم. فێربم ئەوان چۆن بیر ئەکەنەوە، وە ئەگەر خاڵی تری هاوبەشمان هەبوو، لەوانەیە ببم بە هاوڕێی کەسی ئەوان.

I was recently doing a radio interview and a woman called in with an excellent question: "What do I do if I'm positive and want to grow, but my husband is a downer? Do I leave him?

لەم دواییانەدا دیداری ڕادیۆم ئەنجام ئەدا وە ژنێک تەلەفۆنی کرد بە پرسیارێکی نایابەوە: چی بکەم ئەگەر من ئیجابی بم وە بمەوێ گەشە بکەم، بەڵام مێردەکەم ڕەشبین بێت؟ ئایا بەجێیبهێڵم؟

Do I try and get him to change? What?" I hear this question at least a hundred times a week when I'm teaching our courses.

ئایا ئەبێ هەوڵ بدەم بیگۆڕم؟ چی بکەم؟ ئەم پرسیارە بە لایەنی کەمەوە سەد جار ئەبیستم لە هەفتەیەکدا لە کاتێکدا کە کۆرسەکانمان ئەڵێمەوە.

Almost everyone asks the same question: "What if the people I'm closest to aren't into personal growth and even put me down for it?"

تا ڕادەیەک هەمووان هەمان پرسیار ئەکەن: "چی بکەم ئەگەر ئەو کەسانەی کە زۆر نزیکم لێیانەوە گەشەی کەسییان ئەبێ وە تەنانەت منیش بڕوخێنن لەو بارەیەوە؟

Here's the answer I gave the woman on the call, what I tell people at our courses, and what I'm suggesting to you.

ئەمە وەڵامی من بوو بۆ ئەو ژنەی لەسەر هێڵ بوو، وە ئەوەی بە خەڵکی ئەڵێم لە کۆرسەکانماندا، وە ئەوەی کە بۆ تۆی پێشنیار ئەکەم.

First, don't bother trying to get negative people to change. That's not your job. Your job is to use what you've learned to better yourself and your life.

یەکەم، هەوڵ مەدە خەڵکی سلبی بگۆڕی. ئەوە ئیشی تۆ نییە. کاری تۆ ئەوەیە ئەوە بەکاربهێنی کە فێربووی بۆ باشترکردنی خۆت و ژیانی خۆت.

Be the model, be successful, be happy, then maybe—they'll see the light in you and want some of it. Again, energy is contagious. Darkness dissipates in light.

نموونە بە، سەرکەوتوو بە، دڵخۆش بە، پاشان لەوانەیە ئەوان ئەو ڕووناکییە ببینن لە تۆدا وە هەندێك لەو ڕووناکییەیان بوێ. دووبارە، وزە ئەگوێزرێتەوە. تاریکی ون ئەبێت لە ناو ڕوناکیدا.

Your job is simply to be the best you can be. If they choose to ask you your secret of success, tell them.

کاری تۆ ئەوەیە بتوانی باشترین بیت. ئەگەر ئەوان بڕیاریان دا پرسیاری نهێنی سەرکەوتنی تۆ بکەن، پێیان بڵێ.

Second, keep in mind another principle about manifesting what you want while staying calm, centered, and peaceful.

دووەم، بنەمایەکی ترت لەبیر بێت لە بارەی ئاشکراکردنی ئەوەی ئەتەوێ لە کاتێکدا کە هێمنی، لەسەرخۆی وە لە ئاشتیدای.

In any situation you have to think this way, "Everything happens for a reason and that reason is there to assist me."

لە هەر بارودۆخێکدا پێویستە بەم شێوەیە بیر بکەیتەوە، "ڕوودانی هەموو شتێك هۆکارێکی هەیە وە ئەو هۆکارە یارمەتیدەر ئەبێت بۆ من."

Yes, it's much more difficult to be positive and conscious around people and circumstances that are negative, but that's your test!

بەڵێ، زۆر قورسترە ئیجابی و بە ئاگا بیت لە ناو خەڵك و ژینگەیەکدا کە سلبین، بەڵام ئەوە تاقیکردنەوەی تۆیە!

Just as steel is hardened in the fire, if you can remain true to your values while others around you are full of doubt and even condemnation, you'll grow faster and stronger.

وەك چۆن پۆڵا ڕەق ئەکرێ لە ناو ئاگردا، ئەگەر بتوانی بەهای خۆت بپارێزی لە کاتێکدا ئەوانەی لە دەوری تۆن تەواو لە گوماندا بن وە تەنانەت تاوانباریشت بکەن، تۆ خێراتر گەشە ئەکەیت و بەهێزتر ئەبیت.

Also remember that "nothing has meaning except for the meaning we give it."

هەروەها ئەوەت لەبیر بێت "هیچ شتێك مانای نییە جگە لەو مانایەی ئێمە پێی ئەبەخشین."

Recall in Part I of this book, we discussed how we usually end up rebelling against our parents, depending on how we "framed" their actions.

لەبیرتانە لە بەشی یەکەمی ئەم کتێبەدا، باسمان کرد چۆن ئێمە بەزۆریی یاخی ئەبین دژی دایك و باوکمان، کە بەندبوو لەسەر ئەوەی چۆن ڕەفتارەکانی ئەوانمان هەڵسەنگاندووە.

From now on, I want you to practice reframing other people's negativity as a reminder of how *not* to be.

لەمەودوا، ئەمەوێ تۆ ڕاهێنان بکەی لەسەر دووبارە هەڵسەنگاندنەوەی سلبیاتی تری خەڵك وەك بیرخەرەوەیەك بۆ ئەوەی کە ئەبێ چۆن نەبیت.

The more negative they are, the more reminders you have about how *ugly* that way of being really is. I'm not suggesting you tell them this. Just do it, without condemning them for how they are.

ئەوان چەند سلبیتر بن، زیاتر بیرخەرەوە ئەبن بۆ تۆ کە چەند ناشرینە سلبی بیت. من پێشنیار ناکەم تۆ ئەمەیان پێ بڵێی. تەنها لەبیرت بێت، بێ ئەوەی تاوانباریان بکەی بۆ ئەوەی کە ئەوان چۆنن.

For if you do begin to judge, criticize, and put them down for who they are and what they do, then you are no better than them.

خۆ ئەگەر دەستت بە دادگایی کردن و ڕەخنە لێ گرتن و سوکایەتی پێکردنیان کرد بۆ ئەوەی کە ئەوان کێن وە چی ئەکەن؛ ئەوە تۆش لە ئەوان باشتر نیت.

Worse comes to worst, if you just can't handle their nonsupportive energy anymore, if it's bringing you down to a point where you're not able to grow, you may have to make some courageous decisions about who you are and how you want to live in your life.

ئەگەر بارودۆخەکە تەواو خراپ بووە، ئەگەر ناتوانی چیتر بەرگەی ئەو وزە بێ بنەمایەی ئەوان بگری، ئەگەر ئەوە تۆ ئەهێنێتە خوارەوە بۆ خاڵێک کە نەتوانی گەشە بکەی، ئەکرێ چەند بڕیارێکی ئازایانە بدەی لەو بارەیەوە کە تۆ کێی وە چۆن ئەتەوێ بژیت لە ژیانی خۆتدا.

Again, energy is contagious: either you *affect* people or *infect* people. The same holds true the opposite way around; either people affect or infect you. Let me ask you a question:

دووبارە وزە ئەگوێزرێتەوە: بە هەر دوو شێوەکە کار لە خەڵک بکەی یان خەڵک توش بکەی. پێچەوانەکەشی بە هامان شێوە ڕاستە، خەڵک کارت لێ بکەن یان توشت بکەن. با من پرسیارێکت لێ بکەم:

Would you hug and hold a person you knew had a severe case of the measles? Most people would say, "No way, I don't want to catch the measles."

ئایا باوەشت بۆ کەسێک کردۆتەوە کە زانیبێتت بە سەختی سوورێژەی گرتووە؟ زۆربەی خەڵک ئەڵێن، "مەحاڵە، نامەوێ سوورێژە بگرم."

Well, I believe negative thinking is like having *measles of the mind*. Instead of irritation, you get frustration. Now, do you really want to be close to people like that?

باشە، من پێموایە بیرکردنەوەی سلبی وەک توش بوون بە سوورێژەی مێشک وایە. لە باتی ئاڵۆش و خوران توشی بێ هیوایی ئەبیت. ئێستا، ئایا تۆ بە ڕاستی ئەتەوێ نزیک بیت لە خەڵکی لەو شێوەیە؟

I'm sure you've heard the saying "Birds of a feather flock together."

من دڵنیام تۆ ئەم پەندەت بیستووە "باڵندە یەک باڵەکان پێکەوە کۆ ئەبنەوە."

Did you know that most people earn within 20 percent of the average income of their closest friends? That's why you'd better watch whom you associate with and choose whom you spend your time with carefully.

ئایا ئەزانی زۆربەی خەڵک لە سەدا بیستی تێکڕای داهاتیان لە هاوڕێ نزیکەکانیانەوە بەدەست ئەمێنن؟ لەبەرئەوەیە پێویستە ئاگات لە ئەوە بێت هاوڕێیەتی کێ ئەکەیت وە بە وریایی بڕیار بدەی لەگەڵ کێدا کاتی خۆت بەسەر ئەبەی.

There's another saying that goes "It's not what you know, it's *who* you know." In short, "If you want to fly with the eagles, don't swim with the ducks!"

پەندێکی تر هەیە کە ئەڵێ "گرنگ نییە چی ئەزانی، گرنگ ئەوەیە کێ ئەناسی." بە کورتی، "ئەگەر ئەتەوێ لەگەڵ هەڵۆکاندا بفڕی، لەگەڵ مراوییەکاندا مەلە مەکە!"

I make it a point to only associate with successful, positive people, and just as importantly, I disassociate from negative ones.

من خۆم دڵنیا ئەکەمەوە لەوەی کە تەنها هاوڕێیەتی خەڵکی سەرکەوتوو و ئیجابی بکەم، وە لەوەش گرنگتر، خۆم لە کەسە سلبییەکان جیا ئەکەمەوە

I also make it a point to remove myself from toxic situations. I see no reason for infecting myself with poisonous energy.

وە هەروەها خۆم دڵنیا ئەکەمەوە لەوەی کە خۆم لە بارودۆخی ژەهراوی دوور بخەمەوە. هیچ هۆکارێک نابینم تا خۆم توشی وزەی ژەهراوی بکەم

DECLARATIONS: Place your hand on your heart and say

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ

"I model rich and successful people."

"شێوەی خەڵکی دەوڵەمەندو سەرکەوتوو ئەگرم"

"I associate with rich and successful people."

"هاوڕێیەتی خەڵکی دەوڵەمەندو سەرکەوتوو ئەکەم"

"If they can do it, I can do it!"

"ئەگەر ئەوان بتوانن ئەوە بکەن، منیش ئەتوانم بیکەم!"

Touch your head and say

دەست لە سەرت بدەو بڵێ

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS
چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Go to the library, a bookstore, or the Internet and read a biography of someone who is or was extremely rich and successful.

بڕۆ بۆ کتێبخانە، کۆگایەکی کتێب، یان ئینتەرنێت وە ژیاننامەی کەسێک بخوێنەرەوە کە زۆر دەوڵەمەند و سەرکەوتووە یان بووە.

Andrew Carnegie, John D. Rockefeller, Mary Kay, Donald Trump, Warren Buffett, Jack Welch, Bill Gates, and Ted Turner are some good examples.

ئەندرو کارنێجی، جۆن دی ڕۆکفێلە، ماری کەی، دۆناڵد ترەمپ، وارن بەفت،جاك وێلچ، بیل گەیتس، وە تێد تێرنە هەندێ نموونەی باشن.

Use their story for inspiration, for learning specific success strategies, and most importantly, for copying their mind-set.

چیرۆکەکانی ئەوان بەکاربهێنە تا سروشی لێ وەرگری، بۆ فێربوونی ستراتیجی تایبەتی سەرکەوتن، وە لەوەش گرنگتر، بۆ کۆپی کردنی شێوازی ڕێکخستنی مێشکیان.

Have coffee or tea in the classiest hotel in your city.
Get comfortable in this atmosphere and watch the patrons, noticing they're no different from you.

قاوە یان چا بخۆرەوە لە مۆدێرنترین هۆتێلی شارەکەت. ئاسوودە بە لەم کەشەدا وە سەیری ئەو کەسانە بکە کە لەوێن، تێبینی ئەوە بکە کە ئەوان هیچ جیاوازییەکیان نییە لەگەڵ تۆدا.

Wealth File #8

فایلی هەشتەمی سامان

Rich people are willing to promote themselves and their value.

خەڵکی دەوڵەمەند ئەیانەوێ خۆیان و بەهاکانیان بەرز بنرخێنن.

Poor people think negatively about selling and promotion.

خەڵکی هەژار بە ڕەشبینی بیر ئەکەنەوە لە بارەی مامەڵە کردن و بەرز نرخاندنەوە.

Resenting promotion is one of the greatest obstacles to success. People who have issues with selling and promotion are usually broke. It's obvious.

ئارەزووی بەرز نرخاندن نەکردن یەکێك لە گەورەترین کۆسپەکانە بۆ سەرکەوتن. ئەو کەسانەی کێشەیان هەیە لەگەڵ مامەڵە کردن و بەرز نرخاندندا بەزۆریی ئیفلاسن. ئەوە ئاشکرایە.

How can you create a large income in your own business or as a representative of one if you aren't willing to let people know that you, your product, or
your service exists?

چۆن ئەتوانی داهاتێکی گەورە پێکبهێنی لە بازرگانییەکەی خۆتدا یان وەك نوێنەری کەسێك ئەگەر نەتەوێ ڕێگە بە خەڵك بدەی بزانن کە تۆ، بەرهەمەکەت، یان خزمەتەکەت بوونی هەیە؟

Even as an employee, if you aren't willing to promote your virtues, someone who is willing will quickly bypass you.

تەنانەت وەك کرێکارێك، ئەگەر نەتەوێ تواناى خۆت بەرز بنرخێنی، کەسێك کە ئەیەوێ ئەوە بکات بە خێرایی بە لای تۆدا تێئەپەڕێ.

People have a problem with promotion or sales for several reasons. Chances are you might experience one or more of the following.

خەڵك کێشەیان هەیە لەگەڵ بەرز نرخاندن یان مامەڵەدا لەبەر چەند هۆکارێك. لەوانەیە تۆ بە یەکێك یان زیاتر لەمانەی خوارەوەدا تێپەڕیبیت.

First, you may have had a bad experience in the past with people promoting to you inappropriately. Maybe you perceived they were doing the "hard" sell on you.

یەکەم لەوانەیە بە ئەزموونێکی ناخۆشدا تێپەڕیبیت لە ڕابردوودا لەگەڵ کەسانێکدا کە بە نەشیاوی خۆیان بەرز نرخاندووە لای تۆ. لەوانەیە هەستت کردبێت کە ئەوان بەزۆر ڕیکلام ئەکەن لای تۆ.

Second, you may have had a disempowering experience when you tried to sell something to someone and that person totally rejected you.

دووەم، لەوانەیە بە ئەزموونێکی بێ دەسەلاتدا تێپەڕیبیت کاتێک کە هەوڵت داوە شتێک بە کەسێک بفرۆشیت وە ئەو کەسە تۆی بە تەواوی ڕەت کردبێتەوە.

Third, your issue might come from past parental programming.

سێیەم، کێشەی تۆ لەوانەیە لە بەرنامەڕێژکردنی ڕابردووی دایک و باوکتەوە بێت.

Many of us were told that it's impolite to "toot your own horn." Well, But when it comes to business and money, if you don't toot your horn, I guarantee nobody will.

زۆربەمان پێمان وتراوە بێ ڕەوشتییە خۆت ستایشی خۆت بکەی. باشە، بەلام کاتێک کە دێتە سەر بازرگانی و پارە، ئەگەر ستایشی خۆت نەکەیت، دڵنیات ئەکەمەوە کەس مامەڵەت لەگەڵ ناکات.

Rich people are willing to extol their virtues and value to anyone who will listen and hopefully do business with them as well.

خەڵکی دەوڵەمەند ئەیانەوێ باشی و بەهای خۆیان ستایش بکەن بۆ هەر کەسێک کە گوێیان لێ ئەگرێ و لە هەمان کاتدا بە هیواوە بازرگانییان لەگەڵ ئەکات.

May be you think that if people want what you have, they should somehow find and come to you.

لەوانەیە وا بیر بکەیتەوە ئەگەر خەڵك ئەوەیان بوێ کە تۆ هەتە پێویستە هەر چۆنێك بێت تۆ بدۆزنەوەو بێن بۆ لای تۆ.

People who have this belief are either broke or soon will be, that's for sure. They can hope that everyone's going to scour the land searching for them.

ئەو کەسانەی ئەم باوەڕەیان هەیە ئیفلاسن یان بەم زووانە ئیفلاس ئەبن بە دڵنیاییەوە. ئەوان هیوادارن هەمووان زەوییەکە پاك بکەنەوەو بگەڕێن بۆ ئەوان.

But the truth is that the marketplace is crowded with products and services, and even though theirs may be the best, no one will ever know that because they're too snooty to tell anyone.

بەڵام ڕاستییەکە ئەوەیە بازاڕ قەرەباڵغە بە بەرهەم و خزمەت، وە هەرچەندە هی ئەوان باشترین بێت، کەس هەرگیز نازانێ لەبەرئەوەی ئەوان زۆر لوت بەرزن تا بە خەڵك بڵێن.

Rich people are almost always excellent promoters. They can and are willing to promote their products, their services, and their ideas with passion and enthusiasm.

خەڵکی دەوڵەمەند بە زۆریی هەمیشە بەرز نرخێنەرن. ئەوان ئەتوانن وە ئەیانەوێ بەرهەمەکانیان، خزمەتەکانیان، وە بیرۆکەکانیان بەرز بنرخێنن بە جۆش و خرۆشەوە.

Rich people are usually leaders, and all great leaders are great promoters. To be a leader, you must inherently have followers and supporters, which means that you have to be adept at selling.

خەڵکی دەوڵەمەند بە زۆریی سەرکردەن، وە هەموو سەرکردە مەزنەکان بەرزنرخێنەری مەزنن. بۆ ئەوەی ببیت بە سەرکردە، ئەبێ بە شێوەیەکی سەرەکی شوێنکەوتەو لایەنگرت هەبێت، کە مانای ئەوەیە پێویستە شارەزا بیت لە مامەڵە کردندا.

Even the president of the United States of America has to continuously sell his ideas to the people, to Congress, and even to his own party, to have them implemented.

تەنانەت سەرۆکی وڵاتە یەکگرتووەکانی ئەمەریکا پێویستە بە بەردەوامی بیرۆکەکانی خۆی بفرۆشێت بە خەڵك، بە ئەنجومەن، وە تەنانەت بە گروپەکەی خۆی تا کاریان تێ بکات.

In short, any leader who can't or won't promote will not be a leader for long, be it in politics, business, sports, or even as a parent.

بە کورتی، هەر سەرکردەیەك کە نەتوانێ خۆی بەرز بنرخێنێ بۆ ماوەیەکی زۆر سەرکردە نابێ؛ لە سیاسەتدا، لە بازرگانیدا، لە وەرزشدا، وە تەنانەت وەك دایك و باوکیش.

Do you really believe in your value? Do you really believe in the product or service you're offering? Do you really believe that what you have will be of benefit to whomever you're promoting it to?

ئایا تۆ بەڕاستی باوەڕت بە بەهای خۆت هەیە؟ ئایا تۆ بەڕاستی باوەڕت بەو بەرهەم و خزمەتە هەیە کە پێشکەشی ئەکەی؟ ئایا تۆ بەڕاستی باوەڕت بەوە هەیە ئەوەی کە هەتە سوودی ئەبێت بۆ هەر کەسێك کە بەرز ئەینرخێنی بۆی؟

If you believe in your value, how could it possibly be appropriate to hide it from people who need it?

ئەگەر باوەڕت بە بەهای خۆت هەیە، ئەوە چۆن گونجاو ئەبێت بیشاریتەوە لەو کەسانەی کە پێویستیان پێیەتی؟

More often than not, people who have a problem with promotion don't fully believe in their product or don't fully believe in themselves.

زۆربەی کات ئەو کەسانەی کێشەیان هەیە لەگەڵ بەرز نرخاندندا بە تەواوی باوەڕیان بە بەرهەمەکانیان نییە یان بە تەواوی باوەڕیان بە خۆیان نییە.

Consequently, it's difficult for them to imagine that other people believe so strongly in their value.

لە ئەنجامدا، سەختە بۆ ئەوان بیهێننە بەر چاوی خۆیان خەڵکی تر زۆر بە بەهێزی باوەڕ بە بەهاکانیان بکەن.

If you believe that what you have to offer can truly assist people, it's your duty to let as many people as possible know about it. In this way, you not only help people, you get rich!

ئەگەر لەو باوەڕەدای ئەوەی کە هەتە پێشکەشی بکەی بەڕاستی یارمەتیدەر ئەبێت بۆ خەڵك، ئەوە ئەرکی تۆیە ڕێگە بە خەڵکێکی زۆر بدەی بزانن لەو بارەیەوە. بەم شێوەیە، تۆ نەك تەنها یارمەتی خەڵك ئەدەی، دەوڵەمەندیش ئەبیت.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I promote my value to others with passion and enthusiasm."

"بەهای خۆم بەرز ئەنرخێنم بۆ ئەوانی تر بە جۆش و خرۆشەوە."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS
چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Read books, listen to audios and CDs, and take courses on marketing and sales. Become an expert in both of these arenas to a point where you can promote your value successfully and with 100 percent integrity.

کتێب بخوێنەرەوە، گوێ لە ئۆدیۆو سی دی بگرە، وە کۆرسەکان بخوێنە لەسەر بازاڕکردن و فرۆش. ببە بە پسپۆڕ لە هەر دوو ڕووەکەوە تا ئاستێك کە بتوانی بەهای خۆت بە سەرکەوتوویی بنرخێنی لەگەڵ سەد لە سەد ڕاستگۆیی.

Wealth File #9
فایلی نۆیەمی سامان

Rich people are bigger than their problems.

خەڵکی دەوڵەمەند گەورەترن لە کێشەکانیان.

Poor people are smaller than their problems.

خەڵکی هەژار بچوکترن لە کێشەکانیان.

As I said earlier, getting rich is not a stroll in the park. It is a journey that is full of twists, turns, detours, and obstacles.

وەك پێشتر وتم، دەوڵەمەند بوون پیاسە کردن نییە بە ناو پارکدا. گەشتێکە پڕ پێچاو پێچ و لاڕێ و کۆسپە.

The road to wealth is fraught with traps and pitfalls, and that's precisely why most people don't take it. They don't want the hassles, the headaches, and the responsibilities. In short, they don't want the problems.

ڕێگای سامان پڕە لە تەڵەو داو، وە دروست لەبەرئەوەیە زۆربەی خەڵك ئەو ڕێگایە ناگرنەبەر. ئەوانە شەڕو سەر ئێشەو بەرپرسیارێتییان ناوێ. بە کورتی ئەوان خۆیان توشی کێشە ناکەن.

Poor people will do almost anything to avoid problems. They see a challenge and they run.

خەڵکی هەژار هەموو شتێك ئەکەن بۆ دوور کەوتنەوە لە کێشە. ئەوان تەنگانەیەك ئەبینن و هەڵدێن.

The irony is that in their quest to make sure they don't have problems, they have the biggest problem of all... they're broke and miserable.

سەیر ئەوەیە ئەوان هەوڵ ئەدەن تا دڵنیا بن لەوەی کە کێشەیان نییە، بەڵام ئەوان گەورەترین کێشەیان هەیە... ئەوان هەژارو غەمبارن.

The secret to success, my friends, is not to try to avoid or get rid of your problems; the secret is to grow yourself so that you are bigger than any problem.

نهێنی سەرکەوتن هاوڕێکانم، بەوە نییە هەوڵ بدەی خۆت دوور بخەیتەوە یان هەڵبێی لە کێشەکانت، نهێنییەکە ئەوەیە خۆت پێشبخەی بە شێوەیەك کە گەورەتر بیت لە هەر کێشەیەك.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

The secret to success is not to try to avoid or get rid of your problems;

نهێنی سەرکەوتن بەوە نییە هەوڵ بدەی خۆت دوور بخەیتەوە یان هەڵبێی لە کێشەکانت،

the secret is to grow yourself so that you are bigger than any problem.

نهێنییەکە ئەوەیە خۆت پێشبخەی بە شێوەیەك کە گەورەتر بیت لە هەر کێشەیەك.

Note that whether you are rich or poor, playing big or playing small, problems do not go away. If you're breathing, you will always have so-called problems and obstacles in your life.

تێبینی ئەوە بکە دەوڵەمەند بیت یان هەژار، دەوری گەورە ببینیت یان بچوك، کێشەکان دوور ناکەونەوە. ئەگەر تۆ هەناسە ئەدەی، هەمیشە کێشەو کۆسپ ئەبێ لە ژیانتدا.

Let me make this short and sweet. The size of the problem is never the issue—what matters is the size of you!

ڕێگە بدە ئەمەت بۆ کورت و سادە بکەمەوە. قەبارەی کێشەکە هەرگیز گرنگ نییە – گرنگ قەبارەی تۆیە!

This may be painful, but if you're ready to move to the next level of success, you're going to have to become conscious of what's really going on in your life.

لەوانەیە ئەمە ئازاربەخش بێت، بەڵام ئەگەر تۆ ئامادەی سەرکەوی بۆ ئاستێکی تری سەرکەوتن، پێویستە ئاگادار بیت لەوەی کە بە ڕاستی چی ڕوودەدات لە ژیانتدا.

If you have a big problem in your life, all that means is that you are being a small person! Don't be fooled by appearances.

ئەگەر کێشەی گەورەت هەبێ لە ژیانتدا، هەموو ماناکەی ئەوەیە کە تۆ کەسێکی بچووکی! بە ڕووالەت هەلمەخەلەتێ.

Your outer world is merely a reflection of your inner world. If you want to make a permanent change, stop focusing on the size of your problems and start focusing on the size of you!

جیهانی دەرەکیت بە تەواوی کاردانەوەی جیهانی ناوەکیتە. ئەگەر ئەتەوێ گۆڕانی هەمیشەیی بکەی، واز بهێنە لە جەخت خستنە سەر قەبارەی کێشەکانت وە دەست بە جەخت کردن بکە لەسەر قەبارەی خۆت!

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

If you have a big problem in your life, all that means is that you are being a small person!

ئەگەر کێشەی گەورەت هەبێ لە ژیانتدا، هەموو ماناکەی ئەوەیە کە تۆ کەسێکی بچووکی!

whenever you feel as if you've got a big problem, point to yourself and scream, "Mini me, mini me, mini me!"

هەر کاتێك هەستت کرد توشی کێشەیەکی گەورە بووی، ئاماژە بە خۆت بکەو هاوار بکە، "بچوکم من، بچوکم من، بچوکم من!"

That will abruptly wake you up and move your attention back to where it belongs—on yourself.

ئەوە لەناکاو بەئاگات ئەهێنێ وە سەرنجت ئەگەڕێنێتەوە بۆ ئەو شوێنەی کە لە کوێوە سەرچاوەی گرتووە.

Then take a deep breath and decide right now, in this very moment, you will be a bigger person and not allow any problem or obstacle to take you out of either your happiness or success.

پاشان هەناسەیەکی قوڵ هەڵکێشە وە هەر ئێستا بڕیار بدە لەم ساتەدا، کەسێکی گەورەتر بیت وە ڕێگە نەدەی هیچ کێشەیەك یان کۆسپێك تۆ دوور بخاتەوە لە خۆشی یان سەرکەوتنت.

The bigger the problems you can handle, the bigger the business you can handle; the bigger the responsibility you can handle, the more employees you can handle; the more customers you can handle, the more money you can handle, and ultimately, the more wealth you can handle.

چەند کێشەیەکی گەورەتر بتوانی چارەسەر بکەی، ئەتوانی بازرگانییەکی گەورەتر بەڕێوە ببەی، بەرپرسیارێتییەکی گەورەتر ئەتوانی بە ئەستۆ بگری، کرێکاری زیاتر ئەتوانی بەڕێوە ببەی، کڕیاری زیاتر ئەتوانی بەڕێوە ببەی، پارەی زیاتر ئەتوانی بەڕێوە ببەی، وە لە ئەنجامدا، ئەتوانی سامانی زیاتر بەڕێوە ببەی.

Again, your wealth can only grow to the extent that you do!

دووبارە، سامانی تۆ تەنها تا ئەو ڕادەیە گەشە ئەکات کە تۆ گەشە ئەکەی!

The objective is to grow yourself to a place where you can overcome any problems or obstacles that get in the way of your creating wealth and keeping it once you have it.

مەبەست ئەوەیە گەشە بە خۆت بدە تا ئەو شوێنەی کە بتوانی زاڵ بیت بەسەر هەر کێشە یان کۆسپێك کە دێتە ڕێت بۆ پێکهێنانی سامان وە پاراستنی کاتێ کە بووی بە خاوەنی.

By the way, *keeping* your wealth is a whole other world.

بەو بۆنەیەوە، پاراستنی سامانیش تەواو جیهانێکی ترە.

Who knew? I sure didn't. I thought that once you made it, you made it! But I lost my first million almost as fast as I made it.

کێ ئەیزانی؟ بە دڵنیاییەوە من نەمدەزانی.

Now I understand what the issue was. At the time, my "toolbox" wasn't yet big and strong enough to hold the wealth I had achieved.

ئێستا تێدەگەم کێشەکە چی بوو. لەو کاتەدا سندوقەکەم هێشتا تەواو گەورەو بەهێز نەبوو تا ئەو سامانە هەڵگرێ کە بەدەستم هێنابوو.

Again, thank goodness I practiced the principles of the Millionaire Mind and was able to recondition myself !

دووبارە، سوپاس بۆ خوا ڕاهێنانم لەسەر یاسا بنچینەییەکانی مێشکی ملیۆنەر کرد وە توانیم دووبارە خۆم مەرجی بکەمەوە!

Think of yourself as your container for wealth. If your container is small and your money is big, what's going to happen? You will lose it.

بیر لە خۆت بکەرەوە وەک دەفری سامان. ئەگەر دەفرەکەت بچوک بێت وە پارەکەت زۆر بێت، چی ڕوودەدات؟ لەدەستی ئەدەی.

Your container will overflow and the excess money will spill out all over the place. You simply cannot have more money than the container.

دەفرەکەت لێی ئەڕژێ وە پارە زیادەکە بڵاو ئەبێتەوە بە شوێنەکەدا. تۆ ناتوانی لە دەفرەکە زیاتر پارەت هەبێت.

Therefore you must grow to be a big container so you cannot only *hold* more wealth but also *attract* more wealth.

لەبەرئەوە ئەبێ گەشە بکەی تا ببیت بە دەفرێکی گەورە بۆیە نەک ئەتوانی سامانی زیاتر لەخۆ بگری بەڵکو هەروەها سامانی زیاتر ڕابکێشی.

The universe abhors a vacuum and if you have a very large money container, it will rush in to fill the space.

گەردوون ڕقی لە بۆشاییە وە ئەگەر تۆ دەفرێکی زۆر گەورەی پارەت هەبێ، سامان ئەڕژێتە ناوی بۆ پڕ کردنەوەی بۆشاییەکە.

One of the reasons rich people are bigger than their problems is that they don't focus on the problems; they focus on their goal.

یەکێك لەو هۆکارانەی کە خەڵکی دەوڵەمەند لە کێشەکانیان گەورەترن ئەوەیە ئەوان جەخت ناخەنە سەر کێشەکان، جەخت ئەخەنە سەر ئامانجەکەیان.

Rich people do not back away from problems, do not avoid problems, and do not complain about problems.

خەڵکی دەوڵەمەند ناگەڕێنەوە لە کێشەکان، دوور ناکەونەوە لە کێشەکان، وە سکاڵا ناکەن لە کێشەکان.

The bottom line is that if you become a master at handling problems and overcoming any obstacle, what can stop you from success?

هۆکاری سەرەکی ئەوەیە ئەگەر تۆ شارەزا بیت لە چارەسەرکردنی کێشەکان و زاڵ بوون بەسەر هەر کێشەیەکدا، چی ئەتوانێ تۆ بوەستێنێ لە سەرکەوتن؟

The answer is *nothing* ! And if nothing can stop you, you become *unstoppable* ! And if you become unstoppable, what choices do you have in your life?

وەڵامەکە هیچ شتێکە! وە ئەگەر هیچ شتێك نەتوانێ تۆ بوەستێنێ، تۆ ئەبیت بە نەوەستێنراو! وە ئەگەر تۆ ببیت بە نەوەستێنراو، چ دەرفەتێکت ئەبێت لە ژیانتدا؟

The answer is *all* choices. If you are unstoppable, anything and everything is available to you. You simply choose it and it's yours!

وەڵامەکە هەموو دەرفەتێکە. ئەگەر تۆ نەوەستێنرێی، هەر شتێك و هەموو شتێك بەردەست ئەبێ بۆ تۆ. تۆ تەنها هەڵیبژێرە ئیتر هی تۆیە!

DECLARATIONS: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I am bigger than any problems."

"من لە هەموو کێشەیەك گەورەترم."

"I can handle any problems."

"ئەتوانم چارەسەری هەموو کێشەیەك بکەم."

Touch your head and say...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Write down a problem you are having in your life. Then list ten specific actions you can take to resolve or at least improve this situation. This will move you from problem thinking into solution thinking.

کێشەیەك بنووسە کە لە ژیانتدا هەتە. پاشان دە چالاکی تایبەت بنووسە کە بتوانی ئەنجامی بدەی بۆ چارەسەرکردنیان، یان لانی کەم ئەم بارودۆخەی پێ باشتر بکەی. ئەمە لە خەیاڵی کێشەوە ئەتبات بەرەو خەیاڵی چارەسەر.

Wealth File #10

فایلی دەیەمی سامان

Rich people are excellent receivers.

خەڵکی دەوڵەمەند وەرگرێکی زۆر باشن.

Poor people are poor receivers.

خەڵکی هەژار وەرگرێکی دەست کورتن.

Most people are poor "receivers." They may be good at giving, but they are definitely bad at receiving, and therefore they don't!

زۆربەی خەڵك وەرگرێکی دەست کورتن. لەوانەیە لە بەخشین دا باش بن، بەڵام بە دڵنیاییەوە خراپن لە وەرگرتندا وە لەبەرئەوە وەریناگرن!

The whole idea is ludicrous. What's better, hot or cold, big or small, left or right, in or out? Giving and receiving are two sides of the same coin.

هەموو بیرۆکەکە بێ مانایە. کامیان باشترە، گەرم یان سارد، گەورە یان بچوك، چەپ یان ڕاست، ژوورەوە یان دەرەوە؟ بەخشین و وەرگرتن دوو لای هەمان پارەن.

Whoever decided that it is better to give than to receive was simply bad at math. For every giver there must be a receiver, and for every receiver there must be a giver.

هەر کەسێکە بڕیاری داوە کە بەخشین باشتر لە وەرگرتن تەواو لە بیرکاریدا خراپە. بۆ هەر بەخشەرێك ئەبێ وەرگرێك هەبێ، وە بۆ هەر وەرگرێك ئەبێ بەخشەرێك هەبێ.

Think about it! How could you give if there weren't someone or something there to receive? Both have to be in perfect balance to work one to one, fifty-fifty.

بیری لێ بکەرەوە! چۆن ئەتوانی ببەخشی ئەگەر کەسێك یان شتێك لەوێ نەبوایە وەریگری؟ پێویستە هەردووکیان تەواو هاوسەنگ بن تا کاریگەرییەکی یەکسانیان هەبێ، پەنجا بە پەنجا.

And since giving and receiving must always equal each other, they must also be equal in importance.

وە لەبەرئەوەی بەخشین و وەرگرتن هەمیشە ئەبێ یەکسان بن بە یەکتری، وە هەروەها ئەبێ لە گرنگیشدا یەکسان بن.

Besides, how does it feel to give? Most of us would agree that giving feels wonderful and fulfilling.

جگە لەوە، هەستێکی چۆنە بەخشین؟ زۆربەمان پێمان وایە بەخشین هەستێکی نایاب و خۆشە.

Conversely, how does it feel when you want to give and the other person isn't willing to receive? Most of us would agree that it feels terrible.

لە لایەکی ترەوە، هەستت چۆن ئەبێ کاتێ کە ئەتەوێ ببەخشی وە کەسەکەی تر نایەوێ وەریگرێ؟ زۆربەمان پێمان وایە هەستێکی زۆر ناخۆشە.

Poor people have problem with receiving because they feel unworthy or undeserving.

خەڵکی هەژار کێشەیان هەیە لەگەڵ وەرگرتندا لەبەرئەوەی وا هەست ئەکەن شایستە یان شایانی نەبن.

Rich people work hard and believe it's perfectly appropriate to be well rewarded for their efforts and the value they provide for others.

خەڵکی دەوڵەمەند بە سەختی کار ئەکەن و پێیان وایە تەواو گونجاوە کە بە باشی پاداشت بکرێن بۆ ئەو هەوڵ و بایەخەیان کە پێشکەشی ئەوانی تریان کردووە.

Poor people work hard, but due to their feelings of unworthiness, they believe that it is inappropriate for them to be well rewarded for their efforts and the value they provide. This belief sets them up to be perfect victims.

خەڵکی هەژار بە سەختی کار ئەکەن، بەڵام لەبەرئەوەی کە وا هەست ئەکەن شایستە نین، ئەوان پێیانوایە نەگونجاوە بۆ ئەوان کە بە باشی پاداشت بکرێن بۆ ئەو هەوڵ و بەهایەی کە پێشکەشیان کردووە. ئەم باوەڕەیە ئەوانی تەواو کردووە بە قوربانی.

There's plenty of money, trillions of trillions of dollars floating around, it's in definite abundance, and it has to go somewhere.

پارەی زۆر هەیە، ترلیۆن دۆلار ئەڕژێتە دەوروبەر، زۆرییەکەی بێ سنورە، وە پێویستە بڕوات بۆ شوێنێک.

The deal is this: if somebody isn't willing to receive his or her share, it must go to whoever will. The rain doesn't care who gets it and neither does money.

پەیمانەکە ئەمەیە: ئەگەر کەسێک نەیەوێ بەشی خۆی وەرگرێ، ئەبێ بڕوات بۆ کەسێک کە ئەیەوێ. بارانەکە گوێ بەوە نادات کێ وەری ئەگرێ پارەش بە هەمان شێوە.

At this point in the Millionaire Mind seminar I teach people a special prayer :

لەم خاڵەدا لە سیمیناری مێشکی ملیۆنەردا نزایەکی تایبەت فێری خەڵک ئەکەم:

"Universe, if anyone has something great coming to them and they're not willing to take it, send it to me! I am open and willing to receive all of your blessings.

"گەردوون، ئەگەر هەر کەسێک شتێکی مەزنی هەیە بۆیان بڕوات وە نایانەوێ وەریگرن، بینێرە بۆ من! من کراوەم و ئەمەوێ هەموو دیارییەکانی تۆ وەرگرم.

To make matters worse, when you are not willing to fully receive, you are training the universe not to give to you!

لەوەش خراپتر، کاتێک کە بە تەواوی نەتەوێ وەریگری، تۆ گەردوون ڕائەهێنی کە پێت نەبەخشێ!

It's simple: if you aren't willing to receive your share, it will go to someone else who is. That's one of the reasons the rich get richer and the poor get poorer.

ئەوە ئاسانە: ئەگەر نەتەوێ بەشی خۆت وەرگری، ئەڕوات بۆ کەسێکی تر کە بیەوێ وەریگرێ. ئەوە یەکێک لەو هۆکارانەیە کە دەوڵەمەند دەوڵەمەندتر ئەبێت وە هەژار هەژارتر ئەبێت.

Not because they're any more worthy, but because they are willing to receive while most poor people are not.

نەك لەبەرئەوەی ئەوان زیاتر شایستەن؛ بەڵكو لەبەرئەوەی ئەوان ئەیانەوێ وەربگرن لەكاتێكدا كە زۆربەی خەڵكی هەژار نایانەوێ وەربگرن.

Again, nothing has meaning except for the meaning we give it.

دووبارە، هیچ شتێك مانای نییە جگە لەو مانایەی ئێمە پێی ئەبەخشین.

I don't know about you, but I've never heard of anybody who went through the "stamping" lineup at birth.

نازانم لە بارەی تۆوە، بەڵام من هەرگیز نەمبیستووە هیچ كەسێك بە مۆر كردنی بە كۆمەڵدا ڕۆشتبێت لە كاتی لەدایك بووندا.

Can you imagine God stamping each person's forehead as he or she came through?

ئەتوانی بیهێنیتە بەر چاوی خۆت خوا ناوچەوانی هیچ كەسێكی مۆر كردبێت كاتێك كە هاتۆتە دنیاوە؟

Like this: "Worthy...unworthy... worthy, worthy...unworthy, definitely unworthy." Yuck... Sorry, I don't think it works that way.

بەم شێوەیە: "شایستەیە... ناشایستەیە... شایستەیە، شایستەیە... ناشایستەیە... تەواو ناشایستەیە." گاڵتەجارییە... ببورە پێموانییە بەو شێوەیە بێت.

There's no one who comes around and stamps your forehead "worthy" or "unworthy." You do that. You make it up. You decide it. You and you alone determine if you're going to be worthy.

هیچ كەسێك نییە بێت و ناوچەوانی تۆ مۆر بكات بە " شایستەیە" یان "ناشایستەیە". تۆ خۆت ئەوە ئەكەی. تۆئەوە ڕێكئەخەی. تۆ بڕیار ئەدەی. تۆ وە بە تەنها تۆ ئەوە دیاری ئەكەی كە ئایا شایستەی.

It's simply your perspective. If you say you're worthy, you are. If you say you're not worthy, you're not.

ئەوە بە تەواوی لە ڕوانگەی تێڕوانینی خۆتەوەیە. ئەگەر بڵێی تۆ شایستەی، شایستەی. ئەگەر بڵێی تۆ شایستە نیت، شایستە نیت.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

If you say you're worthy, you are.

ئەگەر بڵێی تۆ شایستەی، شایستەی.

If you say you're not worthy, you're not.

ئەگەر بڵێی تۆ شایستە نیت، شایستە نیت.

Many poor people actually believe they are better people because they are poor. Somehow they believe they're more pious or good. Baloney! The only thing poor people are, is poor.

زۆربەی خەڵکی هەژار بەڕاستی پێیانوایە ئەوان کەسانێکی باشترن لەبەرئەوەی هەژارن. هەر چۆنێک بێت پێیانوایە ئەوان دیندارترن یان باشترن. بێ مانایە! خەڵکی هەژار تەنها هەژارن.

Get really rich and then help people who don't have the opportunity you did. That makes a lot more sense to me than being broke and helping no one.

زۆر دەوڵەمەند ببە پاشان یارمەتی ئەو کەسانە بدە کە ئەو دەرفەتەیان نەبووە بۆ دەوڵەمەند بوون کە تۆ هەتبووە. ئەوە زۆر مەزنترە لای من وەک لەوەی هەژار بیت و یارمەتی کەس نەدەی.

Of course there are the people who will say, "Money will change me. If I get rich, I might turn into some kind of greedy jerk."

بە دڵنیاییەوە ئەو کەسانە هەن کە ئەڵێن "پارە ئەمگۆڕێت. ئەگەر دەوڵەمەند بم، لەوانەیە بگۆڕێم بۆ جۆرێك لەو چاوچنۆکە گەمژانە."

But know that, *Money will only make you more of what you already are.* If you're mean, money will afford you the opportunity to be meaner.

بەڵام ئەوە بزانە، **پارە تەنها زیاتر وەك پێشترت لێ ئەكات.** ئەگەر چاوبرسی بیت، پارە ئەو دەرفەتەت پێ ئەبەخشێ كە زیاتر چاوبرسی بیت.

If you're kind, money will afford you the opportunity to be kinder. If you're a jerk, with money you can be jerkier.

ئەگەر میهرەبان بیت، پارە ئەو دەرفەتەت پێ ئەبەخشێ كە زیاتر میهرەبان بیت. ئەگەر گەمژە بیت، بە پارە ئەكرێ گەمژەتر بیت.

If you're generous, more money will simply allow you to be more generous.

ئەگەر بەخشندە بیت، پارەی زیاتر بەتەواوی رێگەت ئەدات بەخشندەتر بیت.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچیەنییەكانی سامان:

Money will only make you more of what you already are.

پارە تەنها زیاتر وەك پێشترت لێ ئەكات.

It's funny, when I was broke and I saw a penny on the ground, I would never stoop so low as to pick up a lowly penny.

سەیرە كاتێك كە هەژار بووم و سەنتێكم ئەبینی لەسەر زەوی، هەرگیز خۆم دانەئەنەواند بۆ هەڵگرتنەوەی سەنتێكی بێ نرخ.

Now that I'm rich, I pick up anything that even looks like money. Then I give it a kiss for good luck and declare out loud, "I am a money magnet. Thank you, thank you, thank you."

ئێستا كە دەوڵەمەندم، تەنانەت هەر شتێك لە پارەش بچێت هەڵیدەگرمەوە. پاشان ماچێكی ئەكەم بۆ بەختێكی باش وە بە دەنگی بەرز ئەڵێم "من موگناتیسی پارەم. سوپاس، سوپاس، سوپاس."

I don't stand there judging the denomination. Money is money, and finding money is a blessing from the universe.

لەوێ ڕاناوەستم بەهاکەی هەڵسەنگێنم. پارە هەر پارەیە، وە دۆزینەوەی پارە دیارییەکە لە لایەن گەردوونەوە.

Now that I'm fully willing to receive anything and everything that comes my way, I do!

ئێستا کە من بە تەواوی ئەمەوێ هەر شتێك و هەموو شتێك کە دێتە ڕێگام وەرگرم، وەریدەگرم!

Being open and willing to receive is absolutely critical if you want to create wealth. It's also critical if you want to keep it.

کراوەیی و خواستی وەرگرتن زۆر زۆر گرنگە ئەگەر ئەتەوێ سامان پێکبهێنی. هەروەها گرنگە ئەگەر بتەوێ بیپارێزی.

If you are a poor receiver and you somehow fall into a substantial amount of money, chances are it'll be gone quickly.

ئەگەر وەرگرێکی دەست کورت بیت وە هەر چۆنێك بێت بکەوێتە ناو بڕێکی زۆر پارەوە، لەوانەیە بە خێرایی لەدەستی بدەی.

Again, "first the inner, then the outer." First, expand your receiving "box." Then watch as the money comes in to fill it.

دووبارە، "سەرەتا ناوەوە، پاشان دەرەوە." سەرەتا سندوقی وەرگرتنت فراوان بکە. پاشان سەیرکە کە پارە دێ و پڕی ئەکاتەوە.

Again, the universe abhors a vacuum. In other words, an empty space will always be filled.

دووبارە، گەردوون ڕقی لە بۆشاییە. بە مانایەکی تر، بۆشایی بەتاڵ هەمیشە ئەبێ پڕ بکرێتەوە.

Also, once you become truly open to receiving, the rest of your life will open up. Not only will you receive more money, but you'll also receive more love, more peace, and more happiness. Why?

هەروەها، هەرکە بەڕاستی کرایتەوە بۆ وەرگرتن، باقی ژیانت ئەکرێتەوە. نەک تەنها پارەی زیاتر وەردەگری، بەڵکو هەروەها خۆشەویستی زیاتر وەردەگری، ئاشتی زیاتر، وە خۆشی زیاتر. بۆچی؟

Because of another principle I constantly use that states, "How you do anything is how you do everything."

لەبەر یاسایەکی تری بنچینەیی کە من بە بەردەوامی بەکاریئەهێنم، "چۆن هەر شتێك ئەکەی بەو شێوەیە هەموو شتێك ئەکەی."

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچیەئەیی سامان:

How you do anything is how you do everything.

چۆن هەر شتێك ئەکەی بەو شێوەیە هەموو شتێك ئەکەی.

The way you are in one area is usually the way you are in all areas.

بەو شێوەیەی کە لە شوێنێکی بەزۆریی بەو شێوەیەیە کە لە هەموو شوێنێکی.

If you've been blocking yourself from receiving money, chances are you've been blocking yourself from receiving everything else that's good in life.

ئەگەر تۆ ڕێگری لە خۆت بکەی بۆ وەرگرتنی پارە، ئەوە ڕێ لە وەرگرتنی هەموو شتێکی تری باش ئەکەی لە ژیاندا.

The mind doesn't usually delineate specifically where you are a poor receiver.

مێشك بە وردی نازانێ تۆ لە کوێدا وەرگرێکی دەست کورتی.

In fact, it's just the opposite: the mind has a habit of over generalizing and says, "The way it is, is the way it is, everywhere and always."

لە ڕاستیدا پێچەوانەکەی ڕاستە: مێشک خووی زیاد لە پێویست لێکدانەوەی هەیە و ئەڵێ: "بەو شێوەیەی کە هەیە هەمیشەو لە هەموو شوێنێك بەو شێوەیە."

If you're a poor receiver, you're a poor receiver in all areas.

ئەگەر تۆ وەرگرێکی دەست کورت بیت، ئەوە وەرگرێکی دەست کورتی لە هەموو ڕوویەکەوە.

The good news is that when you become an excellent receiver, you'll be an excellent receiver everywhere...and open to receiving *all* that the universe has to offer in *all* areas of your life.

هەواڵە خۆشەکە ئەوەیە کاتێك کە تۆ ئەبیت بە وەرگرێکی مەزن، ئەوە ئەبیت بە وەرگرێکی مەزن لە هەموو شوێنێك ... وە ئەکرێیتەوە بۆ وەرگرتنی هەموو ئەوەی کە گەردوون پێویستە پێشکەشی بکات لە هەموو ڕوویەکەوە لە ژیانتدا.

Now the only thing you'll have to remember is to keep saying "Thank you" as you receive all of your blessings.

ئێستا تەنها شتێك کە پێویستە لەبیرت بێت ئەوەیە کە بڵێی "سوپاس" کاتێك کە هەموو دیارییە گەردوونییەکانت وەردەگری.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I am an excellent receiver. I am open and willing to receive massive amounts of money into my life."

"من وەرگرێکی مەزنم. من کراوەم و ئەمەوێ بڕێکی زۆر پارە وەرگرم لە ژیانمدا."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS
چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Practice being an excellent receiver. Each time someone gives you a compliment of any sort, simply say, "Thank you."

ڕاهێنان بکە تا ببیت بە وەرگرێکی مەزن. هەر کاتێک کەسێک ستایشت ئەکات لە هەر بارەیەکەوە بێت، بە سادەیی بڵێ "سوپاس".

Any money you find or receive should enthusiastically be celebrated. Go ahead and scream out, "I'm a money magnet. Thank you, thank you, thank you."

هەر پارەیەک ئەدۆزیتەوە یان وەریدەگری پێویستە بە پەرۆشەوە ئاهەنگی بۆ بگێڕیت. بەردەوام بە وە هاوارکە، "من موگناتیسی پارەم. سوپاس، سوپاس، سوپاس."

This goes for money you find on the ground, for money you get as gifts, for money you get from the government, and for money you get from your business.

ئەمە بۆ هەر پارەیەک کە ئەیدۆزیتەوە لەسەر زەوی، بۆ پارەیەک کە وەک دیاری وەریدەگری، بۆ پارەیەک کە لە حکومەت وەریدەگری، وە بۆ هەر پارەیەک کە لە بازرگانییەکەتەوە بەدەستی ئەهێنی.

Remember, the universe is set up to support you. If you keep declaring that you are a money magnet, and especially if you have the proof, the universe will simply say, "Okay," and send you more.

لەبیرت بێت، گەردوون ڕێکخراوە بۆ پشتگیری تۆ. ئەگەر تۆ بە بەردەوامی ئەوە بەیان بکەی کە موگناتیسی پارەی، گەردوون بە سادەیی ئەڵێ، باشە، وە زیاترت بۆ ئەنێرێ.

Pamper yourself. At least once a month do something special to nurture yourself and your spirit.

نازی خۆت هەڵگرە. لانی کەم مانگی جارێك شتێك بکە بۆ بایەخدان بە خۆت و بە ڕۆحت.

Take yourself for an extravagant lunch or dinner, rent a boat or a weekend cottage, Do things that will allow you to feel rich and deserving.

خۆت تەرخان کە بۆ خوانێکی گرانبەهای نیوەڕۆ یان ئێوارە، بەلەمێك یان کوخێك بۆ پشووی کۆتایی هەفتە بە کرێ بگرە، ئەو شتانە بکە کە وات لێ ئەکەن هەست بە دەوڵەمەندی و شایستەیی بکەی.

Wealth File #11

فایلی یانزەیەمی سامان

Rich people choose to get paid based on results.

خەڵکی دەوڵەمەند پێیان باشە پارە لەسەر دەرئەنجامەکان وەرگرن.

Poor people choose to get paid based on time.

خەڵکی هەژار پێیان باشە پارە لەسەر کات وەرگرن.

Have you ever heard this advice: "Go to school, get good grades, get a good job, get a steady paycheck, work hard . . . and you'll live happily ever after"?

ئایا قەت ئەم ئامۆژگارییەت بیستووە: "برۆ بۆ قوتابخانە، نمرەی باش بەدەست بهێنە، کارێکی باش بەدەست بهێنە، موچەیەکی جێگیر بەدەست بهێنە، بە سەختی کار بکە... وە بەخۆشی بژی بۆ هەتاهەتایە"؟

You can do that for yourself by checking your own experience and the lives of everyone around you.

تۆ ئەتوانی ئەوە بۆ خۆت بکەی بە لێکۆڵینەوە لە ئەزموونی خۆت وە ژیانی هەموو ئەوانەی لە دەوری تۆن.

What I will discuss is the idea behind the "steady" paycheck. There's nothing wrong with getting a steady paycheck, unless it interferes with your ability to earn what you're worth. There's the rub. It usually does.

ئەوەی باسی ئەکەم بیرۆکەی موچەی جێگیرە. هیچ هەڵەیەکی تێدا نییە وەرگرتنی موچەی جێگیر، هەتاوەکو نەیەتە سەر توانای خۆت بۆ بەدەستهێنانی ئەوەی کە شایەنی بیت. ئەمەیە ڕەگی کێشەکە. وە هەمیشە ئەمە ئەبێ.

WEALTH PRINCIPLE:
یاسای بنچینەیی سامان:

There's nothing wrong with getting a steady paycheck, unless it interferes with your ability to earn what you're worth. There's the rub. It usually does.

هیچ هەڵەیەکی تێدا نییە وەرگرتنی موچەی جێگیر، هەتاوەکو نەیەتە سەر توانای خۆت بۆ بەدەستهێنانی ئەوەی کە شایەنی بیت. ئەمەیە ڕەگی کێشەکە. وە هەمیشە ئەمە ئەبێ.

Poor people prefer to be paid a steady salary. They need the "security" of knowing that exactly the same amount of money is coming in at exactly the same time, month in, month out.

خەڵکی هەژار پێیان باشە موچەیەکی جێگیر وەرگرن. ئەوان پێویستییان بە دڵنیاییە تا بزانن بە دروستی هەمان بڕە پارە دێ دروست لە هەمان کاتدا هەموو مانگێك و هەر مانگێك.

Living based in security is living based in fear. What you're actually saying is "I'm afraid I won't be able to earn enough based on my performance, so I'll settle for earning just enough to survive or to be comfortable."

ئەو ژیانەی کە بەندە لەسەر دڵنیایی واتە بەندە لەسەر ترس. ئەوەی تۆ بە ڕاستی ئەیڵێی ئەمەیە "من ئەترسم نەتوانم پارەی پێویست بەدەست بهێنم کە بەند بێت لەسەر ئەنجامدانی کارەکانم، بۆیە خۆم دڵنیا ئەکەمەوە لە بەدەستهێنانی تەنها بڕی پێویست تا پێی بژیم یان ئاسودە بم.

Rich people prefer to get paid based on the results they produce, if not totally, then at least partially.

خەڵکی دەوڵەمەند پێیان باشە پارە وەرگرن کە بەند بێت لەسەر ئەو ئەنجامانەی کە بەرهەمی ئەهێنن، ئەگەر بە گشتی نەبێت، یا بەش بەش بێت.

Rich people usually own their own business in some form. They make their income from their profits. Rich people work on percentages of revenue.

خەڵکی دەوڵەمەند بە زۆریی خاوەنی بازرگانییەکەی خۆیانن بە چەند شێوەیەك. ئەوان لە قازانجەکانیانەوە داهات بەدەست ئەهێنن. خەڵکی دەوڵەمەند لەسەر ڕێژەی سەدی قازانجەکانیان کار ئەکەن.

Rich people believe in themselves. They believe in their value and in their ability to deliver it. Poor people don't. That's why they need "guarantees."

خەڵکی دەوڵەمەند باوەڕیان بە خۆیانە. ئەوان باوەڕیان بە بەهای خۆیان و توانای خۆیان هەیە بۆ گەشتنی پارە. خەڵکی هەژار بەو شێوەیە نین. لەبەرئەوەیە پێویستیان بە مسۆگەرییە.

Poor people trade their time for money. The problem with this strategy is that your time is limited.

خەڵکی هەژار بازرگانی بە کاتەکانیانەوە ئەکەن بۆ پارە. کێشەی ئەم ستراتیجیەتە ئەوەیە کاتی تۆ سنووردارە.

This means that you invariably end up breaking Wealth Rule #1, which states, "Never have a ceiling on your income." If you choose to get paid for your time, you are pretty much killing your chances for wealth.

ئەمە مانای ئەوەیە تۆ بە بەردەوامی یاسای یەکەمی سامان ئەشکێنی، کە ئەڵێ، "با هەرگیز سەقفی نەبێت داهاتەکەت." ئەگەر بڕیار بدەی بۆ کاتەکەت پارە وەرگری، تۆ تەواو دەرفەتەکانی خۆت بۆ سامان ئەکوژی.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

Never have a ceiling on your income.

با هەرگیز سەقفی نەبێت داهاتەکەت.

At my seminars, I often meet salaried employees who complain to me that they're not getting paid what they're worth.

لە سیمینارەکانمدا، بەزۆریی کرێکاری موچەخۆر ئەبینم سکاڵای ئەوە ئەکەن لای من ئەوەندە پارە وەرناگرن کە شایەنیان بێت.

My response is "In whose opinion? I'm sure your boss thinks you're being compensated fairly.

وەڵامی من ئەمەیە بە بڕوای کێ وایە؟ من دڵنیام سەرۆکەکەت پێیوایە کە تۆ دادوەرانە موچە وەردەگری.

Why don't you give up steady paycheck and ask to be paid based fully or partially on your performance?

بۆچی واز لە موچەی جێگیر ناهێنیت و داوا بکەی لەسەر بنەمای چالاکییەکانت پارە وەرگری بە تەواوی بێت یان بەش بەش؟

Or, if that is not possible, why not work for yourself ? Then you'll know you're making exactly what you're worth."

یان، ئەگەر ئەوە شیاو نییە، بۆچی کار بۆ خۆت ناکەی؟ پاشان ئەزانی کە دروست ئەوە بەدەست ئەهێنی کە شایستەتە.

Somehow, this advice doesn't seem to appease these people, who are obviously terrified of testing their "true" value in the marketplace.

هەرچۆنێك بێت ئەم ئامۆژگارییە ئەم جۆرە کەسانە ئاسودە ناکات، کە ئاشکرایە ترساون لەوەی بەهای ڕاستی خۆیان تاقی بکەنەوە لە بازاڕدا.

The fear most people have of being paid based on their results is often just a fear of breaking out of their old conditioning.

ئەو ترسەی کە زۆربەی خەڵك هەیانە لەوەی کە لەسەر بنەمای ئەنجامەکانیان پارە وەرگرن بەزۆریی تەنها ترسی هەڵاتنە لە مەرجی کردنە کۆنەکانیان.

In my experience, most people who are stuck in the steady-paycheck rut have past programming that tells them this is the "normal" way to get paid for your work.

بە ئەزموونی من، زۆربەی ئەو کەسانەی کە گیر بوون لە ڕۆتینی موچەی جێگیردا بەرنامەڕێژکردنی ڕابردوویان هەیە کە پێیان ئەڵێ ئەمە ڕێگایەکی ئاساییە بۆ پارە وەرگرتن بۆ کارەکەت.

You'll never get rich working on straight salary for someone else. If you're going to get a job, make sure you get paid on percentage. Otherwise, go work for yourself !"

هەرگیز دەوڵەمەند نابیت بە کار کردن لەسەر موچەیەکی ڕاست بۆ کەسێکی تر. ئەگەر دەستت بە کارێك کرد، دڵنیابە لەوەی کە بە ڕێژەی سەدی پارە وەرگری. ئەگەر نا بڕۆ کار بۆ خۆت بکە!

I too encourage you to work "for yourself." Start your own business, get a percentage of revenue or company profits.

منیش هانت ئەدەم کە کار بۆ خۆت بکەی. دەست بە بازرگانی خۆت بکە، ڕێژەی سەدی داهات یان قازانجی کۆمپانیا وەرگرە.

Whatever your vehicle, make certain you create a situation that allows you to get paid based on your results.

ئامێرەکەت هەرچییەك بێت، خۆت دڵنیاکە لەوەی کە بارودۆخێك دروست بکەی ڕێگەت بدات لەسەر بنەمای ئەنجامەکانت پارە وەرگری.

Personally, I believe just about everyone should own their own business. The first reason is that by far, *the vast majority of millionaires became rich by being in their own business.*

من وەك خۆم لەو باوەڕەدام هەموو کەس پێویستە خاوەنی بازرگانی خۆی بێت. یەکەم هۆکاری سەرەکی ئەوەیە، زۆربەی زۆری ملیۆنەرەکان دەوڵەمەند بوون بەوەی کە لە ناو بازرگانی خۆیاندا کاریان کردووە.

Secondly, it's extremely difficult to create wealth when the tax man is grabbing almost half of everything you earn.

دووەم، تەواو سەختە سامان پێکبهێنی کاتێك کە خاوەن کار تا ڕادەیەك دەست بەسەر نیوەی هەموو ئەوەدا بگرێت کە تۆ بەدەستی ئەهێنی.

If you don't have a brilliant business idea, not to worry: you can use someone else's.

ئەگەر بیرۆکەیەکی باشی بازرگانیت نییە، نیگەران مەبە: ئەتوانی بازرگانی کەسێکی تر بەکاربهێنی.

You can become a commissioned salesperson. Selling is one of the world's highest-paid professions. If you're good, you can earn a fortune.

ئەتوانی ببیت بە فرۆشیارێك کە لەسەر ڕێژەی سەدی قازانج کار بکەی. فرۆشتن یەکێکە لە بە قازانجترین پیشەکانی جیهان. ئەگەر تۆ باش بیت، ئەتوانی سامان بەدەست بهێنی.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I choose to get paid based on my results."

"پێم باشترە لەسەر بنەمای ئەنجامەکانم پارە وەرگرم."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

If you are currently in a job getting paid based on time, create compensation plan to your employer that would allow you to get paid based on your individual results as well as the results of the company.

ئەگەر ئێستا لە کارێکدای لەسەر بنەمای کات پارە وەردەگری، پیلانێکی قەرەبووکردنەوە دانێ بۆ خاوەن کارەکەت کە رێگەت بدات لەسەر بنەمای ئەنجامەکانی خۆت و ئەنجامەکانی کۆمپانیاکە پارە وەرگری.

If you are currently in a job and not being paid what you are worth based on the results you are producing, consider starting start your own business.

ئەگەر ئێستا لە کارێکدای وە ئەوەندە وەرناگری کە شایستەتە لەسەر بنەمای ئەو ئەنجامانەی کە بەرهەمی ئەهێنی، بیر لە ئەوە بکەرەوە دەست بە بازرگانییەکی خۆت بکەی.

Wealth File #12
فایلی دوانزەیەمی سامان

Rich people think "both."
خەڵکی دەوڵەمەند بیر لە "هەردووکیان" ئەکەنەوە.
Poor people think "either/or."
خەڵکی هەژار بیر لە "ئەمەیان یان ئەوەیان" ئەکەنەوە.

Rich people live in a world of abundance. Poor people live in a world of limitations.

خەڵکی دەوڵەمەند لە جیهانێکی بە لێشاودا ئەژین. خەڵکی هەژار لە جیهانێکی سنورداردا ئەژین.

Of course, both live in the same physical world, but the difference is in their perspective.

بە دڵنیاییەوە، هەردوولا لە هەمان جیهانی فیزیکی دا ئەژین، بەڵام جیاوازی لە ڕوانگەی تێڕوانینیاندایە.

Poor and most middle-class people come from scarcity. They live by mottos such as "There's never enough, and you can't have everything." But I do think you can certainly have "everything you really want.

خەڵکی هەژار وە زۆربەی خەڵکی مامناوەند لە نەبووندا ئەژین. ئەوان بەو دروشمانە ئەژین وەک "هەرگیز بەشی پێویست نییە، وە ناتوانی هەموو شتێکت هەبێت." بەڵام من پێموایە بە دڵنیاییەوە ئەتوانی هەموو شتێکت هەبێت کە بەڕاستی ئەتەوێ.

Do you want a successful career or a close relationship with your family? Both!

ئایا پیشەیەکی سەرکەوتوت ئەوێ یان پەیوەندییەکی نزیک لە خێزانەکەتەوە؟ هەردووکیان!

Do you want to focus on business or have fun and play? Both!

ئایا تۆ ئەتەوێ جەخت لەسەر بازرگانی بکەیتەوە یان ڕابوێریت و یاری بکەی؟ هەردووکیان!

Do you want money or meaning in your life? Both! Do you want to earn a fortune or do the work you love? Both!

ئایا تۆ پارەت ئەوێ یان مانای ژیان؟ هەردووکیان! ئایا تۆ ئەتەوێ سامان بەدەست بهێنی یان ئەو کارە بکەی کە حەزت لێیەتی؟ هەردووکیان!

Poor people always choose one, rich people choose both.

خەڵکی هەژار هەمیشە یەکێکیان هەڵدەبژێرن، خەڵکی دەوڵەمەند هەردووکیان هەڵدەبژێرن.

Rich people understand that with a little creativity you can almost always figure out a way to have the best of both worlds.

خەڵکی دەوڵەمەند تێئەگەن لەوەی کە لەگەڵ داهێنانێکی بچوکدا ئەتوانی تا ڕادەیەکی زۆر هەمیشە ڕێگایەك بدۆزیتەوە بۆ هەبوونی باشترینی هەردوو جیهانەکە.

From now on, when confronted with an either/or alternative, the quintessential question to ask yourself is "How can I have both?"

لەمەودوا کاتێك کە ڕووبەڕووی هەڵبژاردنێکی وەك ئەمە یان ئەوە ئەبیتەوە، با گرنگترین پرسیار کە لە خۆتی ئەکەی ئەمە بێت "چۆن بتوانم هەردووکیانم هەبێت؟"

This question will change your life. It will take you from a model of scarcity and limitation to a universe of possibilities and abundance.

ئەم پرسیارە ژیانت ئەگۆڕێ. لە نموونەی نەبوونی و سنورداریەوە ئەتبات بەرەو گەردوونێك لە دەرفەت و هەبوون.

I always told my parents that I didn't want to slave away at work I didn't enjoy and that I would "get rich doing what I love."

من هەمیشە بە دایك و باوكم دەوت نامەوێ كارێك بكەم كە خۆشی لێ نەبینم وە لەبەرئەوە كارێك ئەكەم كە حەزم لێی بێ و دەوڵەمەندیش ببم.

Their response was the usual: "You're living in a dream world. Life is not a bowl of cherries." They said, "Business is business, pleasure is pleasure. First you take care of making a living, then, if there's any time left over, you can enjoy your life."

وەڵامی ئەوان وەك هەمیشە ئەمە بوو: "تۆ لە جیهانی خەیاڵدا ئەژیت. ژیان سەبەتە گێلاس نییە. ئەوان ئەیانوت، بازرگانی بازرگانییە، خۆشی خۆشییە. سەرەتا بایەخ بەوە بدە ژیانێك بۆ خۆت دروست بكەی، پاشان ئەگەر كات دەرفەتی دا ئەتوانی خۆشی لە ژیانت ببینی.

I remember thinking to myself, "Hmm, if I listen to them, I'll end up like them. No. I'm gonna have *both*!" Was it tough?

لەبیرمە بۆ خۆم بیرم ئەكردەوە، "هممم، ئەگەر گوێ لە ئەوان بگرم، منیشم وەك ئەوانم لێ دێ. نا. من ئەبێ هەردووكیانم هەبێ!" ئایا ئەوە سەخت بوو؟

You bet. Sometimes I'd have to work at a job I hated for a week or two so I could eat and pay the rent. But I never lost my intention of having "both."

بەدڵنیاییەوە. هەندێ جار پێویست بوو كارێك بكەم كە ڕقم لێی بێت بۆ هەفتەیەك یان دوو بۆیە ئەمتوانی بخۆم و كرێ بدەم. بەڵام هەرگیز ئامانجی خۆم ون نەدەكرد لە هەبوونی "هەردووكیان".

I never got stuck long-term in a job or business I didn't like. Eventually I did become rich doing what I loved.

هەرگیز بۆ ماوەیەكی زۆر گیرم نەدەخوارد لە كارێك یان بازرگانییەكدا كە حەزم لێی نەبووبێت. لە كۆتاییدا دەوڵەمەند بووم بە كردنی ئەوەی كە حەزم لێی بوو.

Now that I know it can be done, I continue to pursue only the work and projects that I love. Best of all, I now have the privilege of teaching others to do the same.

ئێستا کە ئەزانم ئەوە ئەکرێ، بەردەوامم لەوەی کە تەنها دوای ئەو کارو پرۆژەیە بکەوم کە حەزم لێیەتی. لەوەش باشتر، ئێستا مافی ئەوەم هەیە کە ئەوانی تر فێر بکەم هەمان شت بکەن.

Nowhere is "both" thinking more important than when it comes to money.

بیرکردنەوە لە "هەردووک" لە هیچ شوێنێکدا ئەوەندە گرنگی نییە وەک لەوەی کە دێتە سەر پارە.

Poor and many middle-class people believe that they have to choose between money and the other aspects of life. Consequently they've rationalized a position that money is not as important as other things.

خەڵکی هەژار وە زۆربەی خەڵکی مامناوەند پێیانوایە کە پێویستە لە نێوان پارەو سیماکانی تری ژیاندا یەکێکیان هەڵبژێرن. لە ئەنجامدا ئەگەنە شوێنێک کە پارە تێیدا ئەوەندەی شتەکانی تر گرنگ نەبێت.

Money is important! To say that it's not as important as any of the other things in life is ludicrous. What's more important, your arm or your leg? Could it be that *both* are important?

پارە گرنگە! ئەوە بڵێی کە پارە ئەوەندەی شتەکانی تر گرنگ نییە لە ژیاندا بێ مانایە. کامیان گرنگترە، قۆڵت یان قاچت؟ ئەکرێ هەردووکیان گرنگ بن؟

Money is a lubricant. It enables you to "slide" through life without having to "scrape" by.

پارە چەورە. ئەو توانایەت پێ ئەبەخشێ کە بخزێی بە ناو ژیاندا لە باتی ئەوەی بڕوشێی تێیدا.

Money brings freedom— freedom to buy what you want, and freedom to do what you want with your time.

پارە ئازادی ئەهێنێ – ئەو ئازادییەی کە ئەوەی ئەتەوێ بیکڕیت، وە ئەو ئازادییەی کە ئەوەی ئەتەوێ بیکەی بە کاتی خۆت.

Money allows you to enjoy the finer things in life as well as giving you the opportunity to help others have the necessities in life.

پارە ڕێگەت ئەدات خۆشی لە شتی باشتر ببینیت لە ژیاندا لە هەمان کاتدا دەرفەتی ئەوەت ئەدا کە پێویستییەکانی ژیان دابین بکەی بۆ ئەوانی تر.

Most of all, having money allows you not to have to spend your energy worrying about not having money.

لەسەرو هەموو ئەوانەشەوە هەبوونی پارە دەرفەتی ئەوەت ئەدا کە پێویست ناکات وزەی خۆت سەرف بکەی بە نیگەرانی لە بارەی نەبوونی پارەوە.

Happiness is important too. Again, here's where poor and middle-class people get confused.

دڵخۆشیش گرنگە. دووبارە، لێرەدایە خەڵکی هەژارو مامناوەند سەریان لێ ئەشێوێ.

Many believe money and happiness are mutually exclusive, that either you can be rich *or* you can be happy. Again, this is nothing more than "poor" programming.

زۆربەی خەڵك پێیانوایە پارەو دڵخۆشی دوو شتی جیاوازن، بە شێوەیەك کە یان ئەتوانی دەوڵەمەند بیت یان ئەتوانی دڵخۆش بیت. دووبارە، ئەمە شتێك نییە جگە لە بەرنامەڕێژکردنی هەژاری.

People who are rich in every sense of the word understand that you have to have *both*. Just as you have to have both your arms and your legs, you have to have money *and* happiness.

ئەو کەسانەی کە دەوڵەمەندن بە مانای تەواوی وشە تێئەگەن ئەوەی کە پێویستە هەردووکیت هەبێ. هەر بەو شێوەیەی کە پێویستە هەردووك لە قۆڵ و قاچت هەبێ، پێویستە پارەو خۆشیشت هەبێ.

You Can Have Your Cake and Eat It Too!

ئەتوانی کێکت هەبێ وە هەروەها بیخۆی!

So here's another major difference between rich people, middle-class people, and poor people:

بۆیە لێرەدا جیاوازییەکی تری گەورە هەیە لە نێوان خەڵکی دەوڵەمەندو خەڵکی مامناوەندو خەڵکی هەژاردا:

Rich people believe "You can have your cake and eat it too."

خەڵکی دەوڵەمەند پێیانوایە "ئەتوانی کێکت هەبێ وە هەروەها بیخۆی."

Middle-class people believe "Cake is too rich, so I'll only have a little piece."

خەڵکی مامناوەند پێیانوایە "کێك زۆر گرانبەهایە لەبەرئەوە تەنها ئەتوانم پارچەیەکی بچوکم هەبێت."

Poor people don't believe they deserve cake, so they order a doughnut, focus on the hole, and wonder why they have "nothing."

خەڵکی هەژار پێیانوانییە شایەنی کێك بن، بۆیە داوای ئاردێنە ئەکەن (شیرینییەکی ئەڵقەیی بچوکە)، جەخت ئەخەنە سەر کونەکە، وە بیر لە ئەوە ئەکەنەوە بۆچی هیچیان بەر ناکەوێ.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

Rich people believe
"You can have your cake and eat it too."

خەڵکی دەوڵەمەند پێیانوایە

"ئەتوانی کێکت هەبێ وە هەروەها بیخۆی."

Middle-class people believe
"Cake is too rich, so I'll only have a little piece."

خەڵکی مامناوەند پێیانوایە

"کێك زۆر گرانبەهایە لەبەرئەوە تەنها ئەتوانم پارچەیەکی بچوکم هەبێت."

Poor people don't believe they deserve cake, so they order a doughnut, focus on the hole, and wonder why they have "nothing."

خەڵکی هەژار پێیانوانییە شایەتی کێك بن،

بۆیە داوای ئاردێنە ئەکەن (شیرینییەکی ئەڵقەیی بچوکە)،

جەخت ئەخەنە سەر کونەکە،

وە بیر لە ئەوە ئەکەنەوە بۆچی هیچیان بەر ناکەوێ.

The notion that the wealthy people of the world have and are somehow hoarding all the money, so there's none left for anyone else, is preposterous.

ئەو بیرۆکەیەی کە دەوڵەمەندەکانی جیهان بە هەر شێوەیەك بێت هەموو پارەکانیان ئەمبار کردووە، لەبەرئەوە هیچ نەماوە بۆ کەسی تر، گاڵتەجارییە.

First, this belief assumes that there is a limited supply of money. I'm not an economist, but from what I can see, they just keep printing more of the stuff every day.

یەکەم، ئەم باوەڕە ئەوە پیشان ئەدات کە بڕێکی سنوردار پارە هەیە. من ئابوریناس نیم، بەڵام ئەوەندەی من بزانم، ئەوان بەردەوامن لە چاپکردنی پارەی زیاتر هەموو ڕۆژێك.

So even if the wealthy had all the money today, tomorrow there'd be millions, if not billions, more available.

بۆیە تەنانەت ئەگەر دەوڵەمەند هەموو پارەکانی لا بێت ئەمڕۆ، سبەینێ ملیۆنانی تر ئەبێ، ئەگەر بلیۆنان نەبێ زیاتر ئەبێ.

The other thing people with this limited belief don't seem to realize is that the same money can be used over and over, to create value for everyone.

شتێکی تر کە خەڵك بەم باوەڕە سنووردارەوە وا دیار نییە هەستی پێ بکەن ئەوەیە کە هەمان پارە ئەکرێ دووبارەو دووبارە بەکاربهێنرێ بۆ دروستکردنی بەهای هەموو کەسێك.

The lessons are clear. First, money does not get depleted; you can use the same money again and again for years and years and thousands and thousands of people.

وانەکە ڕوونە. یەکەم، پارە لەناو ناچێ، ئەتوانی هەمان پارە دووبارەو دووبارە بەکاربهێنی بۆ ساڵەهای ساڵ وە لە لایەن هەزاران هەزار خەڵکەوە.

Second, the more money you have, the more you can put into the circle, which means other people then have more money to trade for more value.

دووەم، چەند پارەی زیاترت هەبێ، ئەتوانی زیاتر بخەیتە ناو بازنەکەوە، کە مانای ئەوەیە دواتر خەڵکی تر پارەی زیاتریان ئەبێ کە بازرگانی پێوە بکەن بۆ بەهای زیاتر.

This is exactly the opposite of either/or-based thinking. To the contrary, when you have money and use it, you and the person you spend it with *both* have the value.

ئەمە تەواو پێچەوانەی ئەو بیرکردنەوەیە کە لەسەر ئەمە یان ئەوە بەندە. بە پێچەوانەوە، کاتێک کە پارەت هەبێ و بەکاریبهێنی، تۆ وە ئەو کەسەی پارەکەی لەگەڵ سەرف ئەکەی هەردووک بەهای خۆتان ئەبێ.

Do what it takes to get rich so you can spread more money around. You can be a kind, loving, caring, generous, and spiritual person *and* be really frickin' rich.

ئەوەی ئەکرێ بیکە تا دەوڵەمەند بیت بەو شێوەیە ئەتوانی پارەی زیاتر دابەش بکەیت بە دەوروبەردا. ئەتوانی کەسێکی میهرەبان بیت ، خۆشەویست، بە بایەخ، بەخشندە، وە دیندار وە زۆریش دەوڵەمەند بیت.

I strongly urge you to dispel the myth that money is in any way bad or that you will be less "good" or less "pure" if you are wealthy.

من بەهێزەوە هانت ئەدەم ئەو باوەڕە هەڵەیە لەناوببەی کە پارە بە هەر شێوەیەک بێت خراپە یان ئەوەی کە کەمتر باش یان پاک ئەبیت ئەگەر دەوڵەمەند بیت.

My friends, being kind, generous, and loving has nothing to do with what is or isn't in your wallet. Those attributes come from what is in your heart.

هاوڕێکانم میهرەبانی، بەخشندەیی، خۆشەویستی 5 پەیوەندییەکی بە ئەوەوە هەیە کە چی هەیە یان نییە لە ناو جزدانەکەتدا. ئەو تایبەتمەندییانە لە ناو دڵتەوە دێ.

Being pure and spiritual have nothing to do with what is or isn't in your bank account; those attributes come from what's in your soul.

پاکی و دینداری هیچ پەیوەندییەکیان بە ئەوەوە نییە کە چی هەیە یان نییە لە حسابی بانکەکەتدا، ئەو تایبەتمەندییانە لە ڕۆحتەوە دێ.

If you really want to live a life without limits, whatever the situation, let go of either/or thinking and maintain the intention to have "both."

ئەگەر بەڕاستی ئەتەوێ لە ژیانێکدا بژیت سنووری نەبێت، باروودۆخەکە هەرچۆنێک بێت، واز لە بیرکردنەوەی ئەمە یان ئەوە بهێنە وە بەردەوامی بدە بەو ئامانجەی کە هەردووکیانت هەبێ.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I always think 'both.'"

"من هەمیشە بیر لە هەردووکیان ئەکەمەوە."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Practice thinking and creating ways of having "both." Whenever alternatives are presented to you, ask yourself, "How can I have both?"

ڕاهێنان بکە لەسەر بیرکردنەوەو داهێنانی ڕێگاکانی هەبوونی هەردووکیان. هەر کاتێک هەڵبژاردنەکانت پێشکەش کرا، لە خۆت بپرسە، "چۆن بتوانم هەردووکیانم هەبێت؟"

Think of yourself as a role model for others showing that you can be kind, generous, loving, *and* rich!

بیر لە خۆت بکەرەوە وەك نموونەیەك بۆ ئەوانی تر پیشانی بدە کە تۆ ئەتوانی میهرەبان و بەخشندە و خۆشەویست وە دەوڵەمەند بیت.

Wealth File #13

فایلی سیانزەیەمی سامان

Rich people focus on their net worth.

خەڵکی دەوڵەمەند جەخت لەسەر تێکڕای گشتی داهات ئەکەنەوە.

Poor people focus on their working income.

خەڵکی هەژار جەخت لەسەر داهاتی کارەکانیان ئەکەنەوە.

When it comes to money, people in our society typically ask, "How much do you make?" Seldom do you hear the question "What is your net worth?"

کاتێك کە دێتە سەر پارە خەڵك لە کۆمەڵگای ئێمەدا بەزۆریی ئەپرسن، "چەند قازانج ئەکەی؟" بە دەگمەن ئەم پرسیارە ئەبیستی "تێکڕای گشتی داهاتەکەت چەندە؟"

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

The true measure of wealth is net worth, not working income.

پێوانەی ڕاستی سامان تێکڕای گشتی داهاتە، نەک داهاتی کار کردن.

The true measure of wealth is net worth, not working income. Always has been, always will be.

پێوانەی ڕاستی سامان تێکڕای گشتی داهاتە، نەک داهاتی کار کردن.

هەمیشە بەو شێوەیە بووە، وە هەمیشە بەو شێوەیە ئەبێ.

Net worth is the financial value of everything you own. To determine your net worth, add up the value of everything you own and then subtract everything you owe.

تێکڕای گشتی داهات بەهای دارایی هەموو ئەو شتانەیە کە هەتە، بۆ دیاریکردنی تێکڕای گشتی داهاتەکەت بەهای هەر شتێك کە هەتە کۆی بکەرەوە وە پاشان هەر قەرزێکت لایە لێی دەرکە.

Net worth is the ultimate measure of wealth because, if necessary, what you own can eventually be liquidated into cash.

تێکڕای گشتی داهات پێوانەی سەرەکی سامانە لەبەرئەوەی ئەگەر پێویست بکات ئەوەی هەتە لە کۆتایدا ئەکرێ ساغ بکرێتەوە بۆ پارە.

Rich people understand the huge distinction between working income and net worth.

خەڵکی دەوڵەمەند تێئەگەن لە جیاوازی گەورەی نێوان داهاتی کارو تێکڕای گشتی داهات.

Working income is important, but it is only one of the four factors that determine your net worth. The four net worth factors are:

داهاتی کار گرنگە، بەڵام تەنها یەکێکە لەو چوار هۆکارەی کە تێکڕای گشتی داهاتەکەت دیاری ئەکەن. چوار هۆکارەکەی تێکڕای گشتی داهات ئەمانەن:

1. Income — داهات
2. Savings — پاشەکەوت
3. Investments — وەبەرهێنان
4. Simplification — سادە کردنەوە

Rich people understand that building a high net worth is an equation that contains all four elements. Because all of these factors are essential, let's examine each one.

خەڵکی دەوڵەمەند تێئەگەن لەوەی کە بنیادنانی داهاتێکی مەزن هاوکێشەیەکە کە هەر چوار توخمەکە لەخۆ دەگرێت. لەبەرئەوەی هەموو ئەم هۆکارانە پێویستن، با هەر یەکێکیان تاقی بکەینەوە.

Income comes in two forms: working income and passive income.

داهات لە دوو شێوە پێکدێ: داهاتی کار وە داهاتی ناچالاک.

Working income is the money earned from active work. This includes a paycheck from a day-to-day job, or for an entrepreneur, the profits or income taken from a business.

داهاتی کار ئەو پارەیەیە کە لە کاری چالاکەوە بەدەست ئەهێنرێ. ئەمەش موچەی ڕۆژانەی کار یان یان کار کردن بۆ بەڵێندەر ئەگرێتەوە وە هەروەها ئەو قازانج یان داهاتەی کە لە بازرگانییەکەوە بەدەست ئەهێنرێ.

Working income is important because, without it, it is almost impossible to address the other three net worth factors.

داهاتی کار گرنگە لەبەرئەوەی بە بێ ئەوە تا ڕادەیەکی زۆر مەحاڵە ئاماژە کردن بە سێ هۆکارەکەی تری تێکڕای گشتی داهات .

Working income is how we fill up our financial "funnel". All things being equal, the more working income you earn, the more you can save and invest.

داهاتی کار بۆ پڕ کردنی ڕەحەتی داراییە. هەموو شتەکان یەکسان ئەبن، چەند زیاتر داهاتی کار بەدەست بهێنی، زیاتر ئەتوانی پاشەکەوت بکەیت و وەبەربهێنی.

Although working income is critical, but it is only valuable as a part of the entire net worth equation.

هەرچەندە داهاتی کار گرنگە بەڵام تەنها وەك بەشێك لە تەواوی هاوکێشەی تێکڕای گشتی داهات بەهای هەیە.

Unfortunately, poor and many middle-class people focus exclusively on working income, out of the four factors. Consequently, they end up with a low or no net worth.

بەداخەوە، خەڵکی هەژارو مامناوەند بە تەواوی جەخت لەسەر داهاتی کار ئەکەنەوە لەنێوان هەر چوار هۆکارەکەدا. لە ئەنجامدا، تێکڕای گشتی داهاتی ئەوان کەم ئەبێ یان هەر نابێ.

Passive income is money earned without you actively working. We will discuss passive income in greater detail a little later.

داهاتی ناچالاك ئەو پارەیەیە کە بەدەست ئەهێنرێ بێ ئەوەی چالاکانە کار بکەی. کەمێك دواتر زیاتر باسی داهاتی ناچالاك ئەکەین.

But for now, consider it another stream of income filling up the funnel, which can then be used for spending, saving, and investing.

بەڵام بۆ ئێستا، وایدانێ داهاتی ناچالاك چەمێکی تری داهاتە ڕەحەتییەکە پڕ ئەکات، کە بەکارئەهێنرێ بۆ سەرف کردن، پاشەکەوت کردن وە وەبەرهێنان.

Savings is also imperative. You can earn wads of money. But if you don't keep any of it, you will never create wealth.

هەروەها پاشەکەوت کردن زۆر گرنگە. ئەتوانی بڕێکی زۆر پارە بەدەست بهێنی. بەڵام ئەگەر هیچی لێ پاشەکەوت نەکەی هەرگیز سامان پێکناهێنی.

Many people have a financial blueprint that is wired for spending. Whatever money they have, they spend. They choose immediate gratification over long-term balance.

زۆربەی خەڵك نەخشەیەکی داراییان هەیە کە بۆ سەرف کردن بەستراوە. چەند پارەیان هەبێت سەرفی ئەکەن. ئەوان خۆشییەکی ڕاستەوخۆیان پێ باشترە لەباتی هاوسەنگییەکی درێژخایەن.

Spenders have three mottoes. Their first motto is "It's only money." Therefore, money is something they don't have much of.

دەست بڵاوەکان سێ دروشمیان هەیە. یەکەم دروشم ئەمەیە "ئەوە تەنها پارەیە." لەبەرئەوە پارە شتێکە کە زۆریان دەست ناکەوێ.

Their second motto is "What goes around, comes around." They always hope so, because their third motto is "Sorry, I can't right now. I'm broke."

دووەم دروشمیان ئەمەیە "هەرچییەك بڕوات دێتەوە." ئەوان هەر هیوادارن، لەبەرئەوەی سێیەم دروشمیان ئەمەیە "ببورە، ئێستا ناتوانم. من ئیفلاسم."

Without creating income to fill the funnel and savings to keep it there, it is impossible to address the next net worth factor.

بە بێ پێکهێنانی داهات بۆ پڕکردنی ڕەحەتییەکە و پاشەکەوت کردن بۆ پاراستنی لەوێ، مەحاڵە ئاماژە بە هۆکاری داهاتووی تێکڕای گشتی داهات بکەی.

Once you've begun saving a decent portion of your income, then you can move to the next stage and make your money grow through investing.

هەر کە دەستت بە پاشەکەوتکردنی بڕێکی گونجاو لە داهاتەکەت کرد، پاشان دەتوانی بڕۆی بۆ ئاستێکی تر وەگەشە بە پارەکەت بدەی لە ڕێگای وەبەرهێنانەوە.

Generally, the better you are at investing, the faster your money will grow and generate a greater net worth.

بە گشتی، چەند باشتر بیت لە وەبەرهێنان دا، خێراتر پارەکەت گەشە ئەکات وە داهاتێکی زیاتر پێکئەهێنی.

Rich people take the time and energy to learn about investments.

خەلکی دەوڵەمەند کات و وزەی خۆیان تەرخان ئەکەن تا فێر بن لە بارەی وەبەرهێنانەوە.

They pride themselves on being excellent investors or at least hiring excellent investors to invest for them.

ئەوان شانازی بە خۆیانەوە ئەکەن وەك وەبەرهێنێکی مەزن یان لانی کەم بۆ دامەزراندنی وەبەرهێنی مەزن تا وەبەرهێنانیان بۆ بکەن.

Poor people think investing is only for rich people, so they never learn about it and stay broke. Again, every part of the equation is important.

خەڵکی هەژار پێیانوایە وەبەرهێنان تەنها بۆ خەڵکی دەوڵەمەندە، بۆیە هەرگیز لەوبارەیەوە فێرنابن و بە ئیفلاسی ئەمێننەوە. دووبارە، هەموو بەشێکی هاوکێشەکە گرنگە.

The factor of "simplification," few people recognize its importance in creating wealth.

هۆکاری سادە کردنەوە، خەلکێکی کەم ئەزانن کە ئەمە گرنگە بۆ پێکهێنانی سامان.

It goes hand in hand with saving money, whereby you consciously create a lifestyle in which you need less money to live on.

ئەمە دەست لەناو دەست ئەڕوات لەگەڵ پاشەکەوتکردنی پارەدا، بە شێوەیەك کە تۆ هەستیارانە شێوازێکی ژیان دروست بکەی کە بە پارەیەکی کەمتر تێیدا بژیت.

By decreasing your cost of living, you increase your savings and the amount of funds available for investing.

به كەم كردنەوەی تێچووی نرخی ژیان، بڕی پاشەكەوتكردن و سەرمایەت زیاد ئەكەی بۆ وەبەرهێنان.

To illustrate the power of simplification, here's the story of one of our Millionaire Mind Seminar participants.

بۆ ڕوون كردنەوەی كاریگەری سادە كردنەوە، ئەمە چیرۆكی یەكێك لە بەشداربووەكانی سیمیناری مێشكی ملیۆنەرە.

When Sue was only twenty-three, she purchased a home. She paid just under $300,000 at the time.

كاتێك كە سو تەمەنی تەنها بیست و سێ ساڵ بوو، ماڵێكی كڕی. لەو كاتەدا تەنها 300000 دۆلاری پێدا.

Seven years later, in a sizzling hot market, Sue sold her home for over $600,000, meaning she profited over $300,000.

حەوت ساڵ دواتر، كاتێك كە بازاڕ گەرم بوو، سو ماڵەكەی فرۆشت بە زیاتر لە 600000 دۆلار، ماناى ئەوەیە ئەو زیاتر لە 300000 دۆلار قازانجی كرد.

She considered buying a new home, but after attending the Millionaire Mind Intensive Seminar, she recognized that if she invested her money in a bank at 10 percent interest and simplified her lifestyle, she could actually be quite comfortable living on the earnings from her investments and not have to work ever again.

ئەو بیری لە كڕینی ماڵێكی نوێ ئەكردەوە، بەڵام دوای ئەوەی ئامادە بوو لە سیمیناری مێشكی ملیۆنەردا، ئەوەی زانی كە ئەگەر پارەكەی بخاتەوە بانكەوە بۆ وەبەرهێنان بەرامبەر لە سەدا دە قازانج وە شێوازی ژیانی سادە بكاتەوە، ئەو ئەتوانێ لە ڕاستیدا زۆر ئاسودە بێت بە ژیان لەسەر قازانجی وەبەرهێنانەكەی وە پێویست ناكات هەرگیز جارێكی تر كار بكات.

Again, building your net worth is a four-part equation.

دووبارە، بنیادنانی تێکڕای گشتی داهات هاوکێشەیەکی چوار بەشییە.

As an analogy, imagine driving a bus with four wheels. What would the ride be like if you were driving on one wheel only?

وەک لێکچوونێک، لێخوڕینی پاسێک بهێنە بەر چاوی خۆت بە چوار ویلەوە. لێخوڕینەکە چۆن ئەبێ ئەگەر تەنها لەسەر یەک ویل لێبخوڕی؟

Probably slow, bumpy, and going in circles. Does that sound familiar?

لەوانەیە هێواش، ناڕێک، وە بە دەوری خۆیدا بخولێتەوە. ئایا ئەوە ڕوونە؟

Rich people play the money game on all four wheels. That's why their ride is fast, smooth, direct, and relatively easy.

خەڵکی دەوڵەمەند یاری پارە ئەکەن لەسەر هەر چوار ویلەکە. لەبەرئەوەیە لێخوڕینەکەیان خێرایە، نەرمە، ڕێکە، وە تەواو ئاسانە.

Poor and most middle-class people play the money game on one wheel only. They believe that the only way to get rich is to earn a lot of money.

خەڵکی هەژار و مامناوەند یاری پارە ئەکەن لەسەر تەنها یەک ویل. ئەوان پێیانوایە تەنها ڕێگایەک بۆ دەوڵەمەند بوون دەسکەوتنی پارەی زۆرە.

They don't understand Parkinson's Law, which states, "Expenses will always rise in direct proportion to income."

ئەوان تێناگەن لە یاسای پارکنسن کە ئەڵێ: "هەمیشە خەرجییەکان لەگەڵ بەرزبوونەوەی داهاتدا بەرز دەبێتەوە."

Of course there are a few exceptions to this rule...very few! In general, as income goes up, expenses almost invariably go up too. That's why income alone will never create wealth.

بە دڵنیاییەوە بەرهەڵستی کەم هەیە بۆ ئەم یاسایە ...زۆر کەم! بە گشتی کاتێک کە داهات زیاد ئەکات، خەرجییەکانیش تا ڕادەیەکی زۆر هەمیشە زیاد ئەبن. لەبەرئەوەیە داهات بە تەنها هەرگیز سامان پێکناهێنێ.

This book is called *Secrets of the Millionaire Mind*. Does *millionaire* refer to income or net worth? Net worth.

ئەم کتێبە ناوی نهێنییەکانی مێشکی ملیۆنەرە. ئایا ملیۆنەر ئاماژە بە داهات ئەکات یان تێکڕای گشتی داهات؟ تێکڕای گشتی داهات

Therefore, if your intention is to be a millionaire or more, you must focus on building your net worth.

لەبەرئەوە ئەگەر ئامانجت ئەوەیە ببیت بە ملیۆنەر یان زیاتر، ئەبێ جەخت بخەیتە سەر بنیاتنانی تێکڕای گشتی داهات.

Here's an exercise that can change your financial life forever.

ئەمە ڕاهێنانێکە کە ئەتوانێ ژیانی دارایت بگۆڕێ بۆ هەتاهەتایە.

Take a blank sheet of paper and title it "Net Worth." Then create a simple chart that begins with zero and ends with whatever your net worth objective is.

لاپەڕەیەکی بەتاڵ بهێنە ناوی بنێ "تێکڕای گشتی داهات" پاشان خشتەیەکی سادە دروست بکە کە بە سفر دەست پێ بکات وە بەوەندە داهاتەی کە مەبەستە کۆتایی بێت.

Note your current net worth as it is today. Then every ninety days, enter your new net worth. If you do this, you will find yourself getting richer and richer. Why? Because you will be "tracking" your net worth.

ئاماژە بە تێکڕای گشتی داهاتی ئێستات بکە وەک ئەوەی کە هەیە لە ئەمڕۆدا. پاشان هەموو نەوەت ڕۆژ جارێک تێکڕای گشتی داهاتی نوێ تۆمارکە. ئەگەر ئەمە بکەی خۆت ئەبینیتەوە کە دەوڵەمەندترو دەوڵەمەندتر ئەبیت. بۆچی؟ لەبەرئەوەی تێکڕای گشتی داهاتەکەت هەژمار ئەکەی.

Remember: what you focus on expands. As I often say in our training, "Where attention goes, energy flows and results show."

لەبیرت بێت: ئەوەی جەختی لەسەر ئەکەی فراوان ئەبێت. هەروەک بە زۆریی لە ڕاهێنانەکانماندا ئەیلێم، "لە هەر شوێنێک ئامانج هەبێت، وزە بەرز ئەبێتەوەو ئەنجام دەرئەکەوێ."

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

"Where attention goes, energy flows and results show."

"لە هەر شوێنێک ئامانج هەبێت، وزە بەرز ئەبێتەوەو ئەنجام دەردەکەوێ."

By tracking your worth, you are focusing on it, and because what you focus on expands, your net worth will expand.

بە هەژمارکردنی داهاتەکەت، جەخت ئەخەیتە سەری، وە لەبەرئەوەی ئەوەی جەختی لەسەر ئەکەی فراوان ئەبێت، تێکڕای گشتی داهاتەکەت فراوان ئەبێت.

By the way, this law goes for every other part of your life: what you track increases.

بەو بۆنەیەوە، ئەم یاسایە لەگەڵ هەموو بەشەکانی تری ژیاندا ئەڕوات: ئەوە بەدوایدا ئەڕۆی زیاد ئەکات.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I focus on building my net worth!"

"جەخت ئەخەمە سەر تێکڕای گشتی داهاتەکەم!"

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS
چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Focus on all four net worth factors: increasing your in come, increasing your savings, increasing your investment returns, and decreasing your cost of living by simplifying your lifestyle.

جەخت بخە سەر هەر چوار هۆکارەکەی تێکڕای گشتی داهات: زیادکردنی داهات، زیادکردنی پاشەکەوت، زیادکردنی قازانجی وەبەرهێنان، وە کەم کردنەوەی نرخی تێچووی ژیان بە سادەکردنەوەی شێوازی ژیان.

Create a net worth chart. To do this, add the current dollar value of everything you own (your assets) and subtract the total value of everything you owe.

خشتەیەك بۆ تێکڕای گشتی داهات دروست بکە. بۆ کردنی ئەمە، نرخی دۆلاری هەر شتێك کە هەتە کۆی بکەرەوە (ماڵ و موڵك) وە تێکڕای گشتی قەرزەکانتی لێ دەرکە.

Commit to tracking and revising this chart each quarter. Again, by virtue of the law of focus, what you track will increase.

بەردەوام بە لە هەژمارکردن و پێداچوونەوەی ئەم خشتەیە هەموو سێ مانگ جارێك. دووبارە، بە گوێرەی یاسای جەخت کردن، ئەوەی بەدوایدا ئەڕۆی زیاد ئەکات.

Hire a financial planner who is highly successful and works with a well-known, reputable company. Again, the best way to find a great financial planner is to ask friends.

پیلانگێڕێکی دارایی بە کرێ بگرە کە زۆر سەرکەوتوو بێت وە لەگەڵ کۆمپانیایەکی ناسراو وە بەناوبانگدا کار بکات. دووبارە، باشترین ڕێگا بۆ دۆزینەوەی پیلانگێڕێکی دارایی مەزن پرسیار لە هاوڕێکان بکە.

Wealth File #14

فایلی چواردەیەمی سامان

Rich people manage their money well.

خەڵکی دەوڵەمەند بە باشی پارەکانیان بەڕێوە ئەبەن.

Poor people mismanage their money well.

خەڵکی هەژار بە خراپی پارەکانیان بەڕێوە ئەبەن.

Thomas Stanley, in his best-selling book, *The Millionaire Next Door,* surveyed millionaires from across North America and reported on who they are and how they attained their wealth.

تۆماس ستانلی لە کتێبە بەناوبانگەکەیدا، *دراوسێی ملیۆنەر*، لێکۆڵینەوەی لە ملیۆنەرەکانی ئەمریکای باکور کرد وە زانیاری بڵاو کردەوە لەسەر ئەوەی ئەوان کێن وە چۆن سامانەکانیان بەدەستهێناوە.

The results can be summarized in one short sentence:

ئەنجامەکان ئەکرێ کورت بکرێتەوە بۆ یەك ڕستەی کورت:

"Rich people are good at managing their money." Rich people manage their money well. Poor people mismanage their money.

"خەڵکی دەوڵەمەند شارەزان لە بەڕێوەبردنی پارەکانیاندا." خەڵکی دەوڵەمەند بە باشی پارەکانیان بەڕێوە ئەبەن. خەڵکی هەژار بە خراپی پارەکانیان بەڕێوە ئەبەن.

Wealthy people are not any smarter than poor people; they just have different and more supportive money habits.

خەڵکی ساماندار هیچ زیرەکتر نین لە خەڵکی هەژار، ئەوان تەنها نەریتی جیاوازو کاریگەرتریان هەیە.

As we discussed in Part I of this book, these habits are primarily based on our past conditioning.

هەروەک باسمان کرد لە بەشی یەکی ئەم کتێبەدا، ئەم ئەریتانە بە شێوەیەکی سەرەکی بەندن لەسەر مەرجی کردنی ڕابردوو.

So, if you're not managing your money properly, you were probably programmed not to manage money in a way that's easy and effective.

بۆیە ئەگەر تۆ پارەکەت بە شیاوی نەبەی بەڕێوە، تۆ لەوانەیە بەرنامەڕێژ بیت بەوەی کە پارە بە شێوازێکی ئاسان و کاریگەر نەبەی بەڕێوە.

The single biggest difference between financial success and financial failure is how well you manage your money. It's simple: to master money, you must manage money well.

تاکە گەورەترین جیاوازی نێوان سەرکەوتنی دارایی و شکستی دارایی ئەوەیە کە تا چەند بە باشی پارەکەت بەڕێوە ئەبەی. ئاسانە: بۆ دەست گرتن بەسەر پارەدا، ئەبێ بە باشی پارە بەڕێو ببەی.

Poor people say, "I don't have enough money to manage"

خەڵکی هەژار ئەڵێن، "پارەی تەواوم نیە تا بەڕێوەی ببەم."

Rather than say "when I have plenty of money, I'll begin to manage it," say,"when I begin to manage it well, I'll have plenty of money."

لە باتی ئەوەی بڵێن "کاتێک کە پارەی زۆرم هەبوو دەست بە بەڕێوەبردنی ئەکەم،" بڵێن، "کاتێک کە دەستم بە بەڕێوەبردنی پارە کرد بە باشی، ئەبم بە خاوەنی پارەیەکی زۆر."

First you start properly handling the money you have, then you'll have more money to handle.

سەرەتا ئەو پارەیە بە باشی بەڕێوە ببە کە هەتە، پاشان ئەبی بە خاوەنی پارەی زیاتر بۆ بەڕێوە بردن.

In the Millionaire Mind Intensive Seminar, I tell a story this.

لە سیمیناری مێشکی ملیۆنەردا چیرۆکێکیان بۆ ئەگێڕمەوە لە بارەی ئەمەوە.

Imagine you're walking along the street with a five-year-old. You come across an ice cream store and go inside.

بیهێنە بەر چاوی خۆت کە بە شەقامێکدا پیاسە ئەکەی لەگەڵ منداڵێکی پێنج ساڵاندا. بە ڕێکەوت کۆگایەکی ئایسکرێم ئەبینن و ئەڕۆنە ژوورەوە.

You get the child a single scoop of ice cream on a cone.

ئایسکرێمێکی یەك دەسکی لە ناو پسکیتێکدا بۆ منداڵەکە ئەهێنی.

As the two of you walk outside, you notice the cone wobbling in the child's tiny hands and, all of a sudden, plop. The ice cream falls out of the cone onto the pavement.

کاتێك کە هەردووکتان ئەڕۆنە دەرەوە، تێبینی ئەوە ئەکەی پسکیتەکە ئەلەرزێ بە دەستە بچوکەکانی منداڵەکەوە وە لە ناکاو بەردەبێتەوە.
ئایسکرێمەکە ئەکەوێتە خوارەوە لە پسکیتەکە بۆ سەر شۆستەکە.

The child begins to cry. So back you go into the store, and just as you're about to order for the second time, the child notices a colorful sign with a picture of the "triple scooper" cone.

منداڵەکە دەست بە گریان ئەکات. بۆیە تۆ ئەگەڕێیتەوە بۆ کۆگاکە، وە لە کاتێکدا کە تۆ خەریکە داوا ئەکەی بۆ دووەم جار، منداڵەکە تێبینی نیشانەیەکی ڕەنگاو ڕەنگ ئەکات لەگەڵ وێنەی پسکیتێکی سێ دەسکی.

The child points to the picture and excitedly screams, "I want that one!"

منداڵەکە ئاماژە بە وێنەکە ئەکات وە بە دڵخۆشییەوە هاوار ئەکات "ئەوەم ئەوێت!"

Now here's the question. Being the kind, loving, and generous person that you are, would you go ahead and get this child the triple scooper?

ئێستا پرسیارەکە لێرەدایە. وایدانێ تۆ کەسێکی میهرەبان و خۆشەویست و بەخشندەی، ئایا ئەڕۆیتە پێشەوەو سێ دەسکییەکە بۆ منالّەکە بهێنێ؟

When considering the question a little more deeply, most of our seminar participants respond, "No."

کاتێک کە کەمێک بە وردی بیر لە پرسیارەکە ئەکەنەوە، زۆربەی بەشداربووەکانی سیمینارەکە بە "نەخێر." وەڵام ئەدەنەوە.

Because the child couldn't even handle a single scoop, how could the child possibly handle a triple scoop?

لەبەرئەوەی منالّەکە تەنانەت نەیتوانی یەک دەسکییەک بگری؛ ئیتر چۆن ئەتوانێ سێ دەسکی بگری؟

The same holds true when it comes to the universe and you.

هەمان شت ڕاستە کاتێک کە دێتە سەر تۆو گەردوون.

We live in a kind and loving universe, and the rule is "Until you show you can handle what you've got, you won't get any more!"

ئێمە لە گەردوونێکی میهرەبان و خۆشەویستدا ئەژین: وە یاساکە ئەمەیە "هەتاوەکو پیشانی نەدەی کە ئەتوانی ئەوە بگری کە هەتە، زیاتر بەدەست ناهێنی!"

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

Until you show you can handle what you've got, you won't get any more!

"هەتاوەکو پیشانی نەدەی کە ئەتوانی ئەوە بگری کە هەتە، زیاتر بەدەست ناهێنی!"

You must acquire the habits and skills of managing a small amount of money before you can have a large amount.

ئەبێ تواناو نەریتی بەڕێوەبردنی بڕێکی کەم پارە بەدەستبهێنی پێش ئەوەی بتوانی بڕێکی زۆرت هەبێ.

Remember, the habit of managing your money is more important than the amount.

لەبیرت بێت شێوازی بەڕێوەبردنی پارەکەت گرنگترە لە بڕەکەی.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

The habit of managing your money is more important than the amount.

شێوازی بەڕێوەبردنی پارەکەت گرنگترە لە بڕەکەی.

let me give you a couple of the basics so you can get started.

با من دوو بنەمای بنچینەییت بدەمێ تا بتوانی بەو شێوەیە دەست پێ بکەی.

Open a separate bank account, put 10 percent of every dollar you receive into this fund.

حسابێکی سەربەخۆی بانك بکەرەوە، لە سەدا دەی هەر دۆلارێك کە بەدەستی ئەهێنی بخەرە ئەم حسابەوە.

This money is only to be used for investments and creating passive-income.

ئەم پارەیە تەنها بۆ وەبەرهێنان و پێکهێنانی داهاتی ناچالاك بەکاربهێنرێ.

The job of this account is to build a golden goose that lays golden eggs called passive income.

کاری ئەم حسابە بۆ بنیادنانی قازێکی زێڕینە کە هێلکەی زێڕین ئەکات بە ناوی داهاتی ناچالاك.

Eventually, when you retire, you get to spend the income from the fund, but never the principal itself. In this way, it always keeps growing and you can never go broke.

لە ئەنجامدا کاتێك کە خانەنشین ئەبی، داهاتی ئەم حسابە سەرف ئەکەی، بەڵام هەرگیز سەرمایەکە سەرف ئەکەی. بەم شێوەیە، هەمیشە لە گەشەکردندا ئەبێت وە تۆ هەرگیز ئیفلاس ناکەی.

It doesn't matter if you have a fortune right now or nothing. What does matter is that you immediately begin to manage what you've got, and you'll be in shock at how soon you get more.

کێشە نییە ئەگەر لە ئێستادا سامانت هەیە یان نییە. ئەوەی گرنگە ئەوەیە تۆ دەستبەجێ دەست بە بەڕێوەبردنی ئەوە بکەی کە بەدەستی ئەهێنی، وە سەرسام ئەبی لەوەی کە چەند زوو زیاترت دەست ئەکەوێ.

I had another student at the Millionaire Mind Intensive Seminar say, "How can I manage my money when I'm borrowing money to live on as it is?"

خوێندکارێکی ترم هەبوو لە سیمیناری مێشکی ملیۆنەردا ئەڵی، "چۆن پارەکەم بەڕێوە ببەم لە کاتێکدا کە من پارە قەرز ئەکەم تا پێی بژیم؟"

The answer is, borrow an extra dollar and manage that dollar.

وەڵامەکە ئەمەیە، دۆلارێك زیاتر قەرز بکەو ئەو دۆلارە بەڕێوە ببە.

Even if you are borrowing or finding just a few dollars a month, you must manage that money.

تەنانەت ئەگەر تەنها چەند دۆلارێکی کەم قەرز بکەی یان بەدەستی بهێنی لە مانگێکدا، ئەبێ ئەو پارەیە بەڕێوە ببەی.

Money miracles will occur once you demonstrate to the universe that you can handle your finances properly.

موعجیزەی پارە ڕووئەدات هەرکە پیشانی گەردونت دا کە ئەتوانی سەرمایەکەت بە شیاوی بەڕێوە ببەی.

In addition to opening a Financial bank account, create a Financial jar in your home and deposit money into it every day.

جگە لە کردنەوەی حسابی دارایی بانک، گۆزەیەکی دارایی پێکبهێنە لە ماڵەوە وە هەموو ڕۆژێ پارەی تێبخە.

It could be $10, $5, $1, and even a single penny. The amount doesn't matter; the habit does.

ئەکرێ 10 دۆلار، 5 دۆلار، یەک دۆلار، وە تەنانەت تەنها سەنتێک بێت. بڕەکەی گرنگ نییە، نەریتی بەکارهێنان گرنگە.

The secret is to place daily "attention" on your objective of becoming financially free. Like attracts like, money attracts more money.

نهێنییەکە خواستی ڕۆژانەیە لەسەر ئامانجەکەت بۆ ئازادبوون لە باری داراییەوە. هەموو شتێک هاوشێوەی خۆی ڕائەکێشێ، پارە، پارە ڕائەکێشێ.

Let this simple jar become your "money magnet," attracting more and more money and opportunities for financial freedom into your life.

با ئەم گۆزە سادەیە ببێت بە "موگناتیسی پارە" بۆ تۆ، تا پارەی زیاترو زیاترو ئەو دەرفەتانە ڕابکێشێ کە ژیانی تۆ لە باری داراییەوە ئازاد ئەکەن

One of the biggest secrets to managing money is balance.

یەکێک لە گەورەترین نهێنییەکانی بەڕێوەبردنی پارە هاوسەنگییە.

On one side, you want to save as much money as possible so you can invest it and make more money.

لە لایەکەوە، تۆ ئەتەوێ ئەوەندەی بتوانی پارە پاشەکەوت بکەی تا بتوانی بەکاریبهێنیت و پارەی زیاتر بەدەستبهێنی.

On the other side, you need to put another 10 percent of your income into a "play" account. Why?

لە لایەکی ترەوە، پێویستە لە سەدا دەی داهاتەکەت بخەیتە حسابی "خۆشی"ەوە. بۆچی؟

Because we are holistic in nature. You cannot affect one part of your life without affecting the others.

لەبەرئەوەی ئێمە کاملین لە سروشتدا. ناتوانی کاریگەری دروست بکەی لەسەر بەشێکی ژیان بەبێ دروستکردنی کاریگەری لەسەر بەشەکانی تر.

Some people save, save, save, and while their logical and responsible self is fulfilled, their "inner spirit" is not.

هەندێ کەس هەر پاشەکەوت ئەکەن، پاشەکەوت، پاشەکەوت، وە لە کاتێکدا کە بەرپرسیارێتی خود ئاسودە ئەبێت ڕۆحی ناوەکی ئاسودە نەبووە.

On the other hand, if you spend, spend, spend, not only will you never become rich, but the responsible part of you will eventually create the situation where you don't even enjoy the things you spend your money on, and you'll end up feeling guilty.

لە لایەکی ترەوە، ئەگەر هەر سەرف بکەی، سەرف کردن، سەرف کردن، نەك هەرگیز دەوڵەمەند نابیت، بەڵکو بەشی بەرپرسیارێتی تۆ لە ئەنجامدا بارودۆخێك دروست ئەکات کە تۆ تەنانەت خۆشی لەو شتانە نەبینی کە پارەت بۆ سەرف کردووە، وە لە کۆتایدا هەست بە تاوان ئەکەی.

Your play account is primarily used to nurture yourself, like going to a restaurant and ordering an expensive meal. Or renting a boat for the day. Or staying in a high-class hotel for an extravagant night of fun.

حسابی خۆشی بە شێوەیەکی سەرەکی بەکارئەهێنرێ بۆ ئاسودەکردنی خۆت، وەك ڕۆشتن بۆ ڕێستۆرانتێك و داواکردنی ژەمێکی گرانبەها. یان بەکرێ گرتنی بەلەمێك بۆ ڕۆژ. یان مانەوە لە هۆتێلێکی مۆدێرن بۆ بەسەربردنی شەوێکی پڕ لە خۆشی.

The play account rule is that it must be spent every month. That's right! Each month you have to blow all the money in that account in a way that makes you feel rich.

یاسای حسابی خۆشی ئەوەیە کە ئەبێ سەرف بکرێ هەموو مانگێك. ئەوە ڕاستە! هەموو مانگێك ئەبێ هەموو پارەکە دەربهێنی لە حسابەکە بە شێوەیەك کە وات لێ بکات هەست بە دەوڵەمەندی بکات.

It's also used to reward us for our efforts. Your play account is also designed to strengthen your "receiving" muscle.

هەروەها ئەوە وەك خەڵات کردنی خۆمان بەکاردەهێنرێ بۆ هەوڵەکانمان. حسابی خۆشییەکەت هەروەها دانراوە بۆ بەهێزکردنی ماسولکەی "وەرگرتن"ت.

Again, poor people think it's all about income; they believe you have to earn a fortune to get rich.

دووبارە، خەڵکی هەژار پێیانوایە ئەمانە هەمووی بە داهات ئەکرێ، ئەوان لەو باوەڕەدان پێویستە سامانێك بەدەستبهێنێ بۆ دەوڵەمەند بوون.

The fact is that if you manage your money following this program, you can become financially free on a relatively small income.

ڕاستییەکە ئەوەیە ئەگەر تۆ بە گوێرەی ئەم پرۆگرامە پارەکەت بەڕێوە ببەی، ئەتوانی لە باری داراییەوە خۆت ئازاد بکەی لەسەر داهاتێکی کەم.

The best part is that this confidence transfers into other parts of their lives and enhances their happiness, their relationships, and even their health.

باشترین بەش ئەوەیە ئەم باوەڕە ئەگوێزرێتەوە بۆ بەشەکانی تری ژیانیان وە خۆشییان بۆ دابین ئەکات، لەگەڵ پەیوەندییەکی باش و تەندروستییەکی باش.

If you mismanage your money, you can't become rich, even on a huge income. That is why so many high-income professionals— doctors, lawyers, athletes, and even accountants—are basically broke, because it's not just about what comes in, it's about what you do with what comes in.

ئەگەر بە خراپی پارەکەت بەڕێوە ببەی، ناتوانی دەوڵەمەند ببیت، تەنانەت لەسەر داهاتێکی مەزنیش. لەبەرئەوەیە زۆربەی زۆری ئەو پیشانەی داهاتێکی بەرزیان هەیە – پزیشکەکان، پارێزەرەکان، پاڵەوانە وەرزشکارەکان، وە تەنانەت ژمێریارەکانیش بە شێوەیەکی سەرەکی ئیفلاسن، لەبەرئەوەی ئەمە تەنها ئەوە نییە چیت دەست ئەکەوێ، بەڵکو ئەوەیە کە چی ئەکەی لەوەی کە دەستت ئەکەوێ.

It comes down to this: either you control money, or it will control you. To control money, you must manage it well.

هۆکاری سەرەکی ئەمەیە: یان تۆ کۆنترۆڵی پارە ئەکەی، یان پارە تۆ کۆنترۆڵ ئەکات.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

Either you control money, or it will control you.

یان تۆ کۆنترۆڵی پارە ئەکەی، یان پارە تۆ کۆنترۆڵ ئەکات.

Money is a big part of your life, and when you learn how to get your finances under control, all areas of your life will soar.

پارە بەشێکی گەورەی ژیانتە، وە کاتێك کە فێر ئەبیت چۆن سەرمایەکانت بخەیتە ژێر کۆنترۆڵەوە، هەموو لایەنەکانی تری ژیانت بەرز ئەبێتەوە.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I am an excellent money manager."

"من بەڕێوەبەرێکی مەزنی پارەم."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

Wealth File #15

فایلی پانزەیەمی سامان

Rich people have their money work hard for them.

خەڵکی دەوڵەمەند پارەکانیان بە سەختی کاریان بۆ ئەکەن.

Poor people work hard for their money.

خەڵکی هەژار بە سەختی کار بۆ پارەکانیان ئەکەن.

If you're like most people, you grew up being programmed that you "have to work hard for money."

ئەگەر تۆش وەك زۆربەی خەڵك گەورە بوو بیت، ئەوە بەم شێوەیە بەرنامەڕێژکراوی "پێویستە بە سەختی کار بکەی بۆ پارە."

Chances are good, however, that you didn't grow up with the conditioning that it was just as important to make your money "work hard for you."

لەوانەیە باش بێت، بەڵام بەو شێوەیە گەورە نەکراوی کە بە هەمان شێوە گرنگە "وا لە پارەکەت بکەی بە سەختی کار بۆ تۆ بکات."

No question, working hard is important, but working hard alone will never make you rich. How do we know that?

پرسیاری ناوێ، کار کردن بە سەختی گرنگە، بەڵام بە تەنها کار کردن بە سەختی هەرگیز دەوڵەمەندت ناکات. ئێمە چۆن ئەوە ئەزانین؟

Take a look in the real world. There are millions—no, make that billions—of people who slave away, working their tails off all day and even all night long.

سەیرێکی جیهانی ڕاستی بکە. بە ملیۆنان خەڵك هەیە، نا تۆ بڵێ بە بلیۆن خەڵك هەیە زۆر بەسەختی کار ئەکەن بە درێژایی ڕۆژ وە تەنانەت بە درێژایی شەویش.

Are they all rich? No! Are most of them rich? No! Are a half of them rich? No! Most of them are broke or close to it.

ئایا هەموویان دەوڵەمەندن؟ نەخێر! ئایا زۆربەیان دەوڵەمەندن؟ نەخێر! ئایا نیوەیان دەوڵەمەندن؟ نەخێر! زۆربەیان هەژارن یان نزیکن لە هەژاری.

On the other hand, whom do you see spend their afternoons playing golf, tennis, or sailing? Who spends their days shopping and their weeks vacationing?

لە لایەکی ترەوە، کێ ئەبینی دوانیوەڕوان بە یاری گۆڵف و تێنس یان بە کەشتیوانی بەسەر ئەبات؟ کێ ڕۆژەکانی بە بازاڕکردن و هەفتەکانی بە پشوو وەرگرتن ئەباتە سەر؟

Rich people, that's who! So let's get this straight: the idea that you have to work hard to get rich is bogus!

خەڵکی دەوڵەمەند، ئەوانن! کەواتە با ئەمە ڕوون بکەینەوە: ئەو بیرۆکەیەی کە پێویستە بە سەختی کار بکەی بۆ دەوڵەمەند بوون ساختەیە!

You have to move from hard work to *smart* work. Rich people can spend their days playing and relaxing because they work smart.

پێویستە لە کاری سەختەوە بڕۆی بۆ کاری ژیرانە. خەڵکی دەوڵەمەند ڕۆژەکانیان بە ڕابواردن و حەوانەوە بەسەر ئەبەن لەبەرئەوەی ژیرانە کار ئەکەن.

They employ other people to work for them and their money to work for them.

ئەوان خەڵکی تر بەکارئەهێنن تا کاریان بۆ بکەن وە هەروەها پارەکانیان بەکارئەهێنن تا کاریان بۆ بکەن.

Yes, in my experience, you do have to work hard for your money. For rich people, however, this is a temporary situation.

بەڵێ بە ئەزموونی من پێویستە بە سەختی کار بکەی بۆ پارە.

بەڵام بۆ خەڵکی دەوڵەمەند ئەمە بارودۆخێکی کاتییە.

For poor people, it's permanent. Rich people understand that "you" have to work hard until your "money" works hard enough to take your place.

بۆ خەڵکی هەژار هەمیشەییە. خەڵکی دەوڵەمەند ئەزانن کە پێویستە بە سەختی کار بکەی هەتا ئەو کاتەی پارەکەت تەواو بە سەختی کار ئەکات و جێی تۆ ئەگرێتەوە.

They understand that *the more your money works, the less you will have to work.* first you work hard for money, then you let money work hard for you.

ئەوان ئەزانن کە *چەند زیاتر پارەکەت کار بکات، کەمتر پێویست ئەکات تۆ کار بکەی.* سەرەتا تۆ بە سەختی کار ئەکەی بۆ پارە، پاشان تۆ ڕێگە ئەدەی پارە بە سەختی کار بکات بۆ تۆ.

At the Millionaire Mind Seminar, the goal of the money game we teach is to become "financially free" as quickly as possible.

لە سیمیناری مێشکی ملیۆنەردا ئەوەی ئێمە ئەیڵێینەوە لە یارەی ئامانجی یاری پارەوە ئەوەیە کە هەرچی زووە ئازاد بیت لە باری داراییەوە.

My definition of financial freedom is simple: it is *the ability to live the lifestyle you desire without having to work or rely on anyone else for money.*

پێناسەی من بۆ ئازادی دارایی سادەیە: "توانای ژیانە بەو شێوەیەی کە خۆت ئەتەوێ بە بێ ئەوەی پێویست بکات کار بکەی یان پشت بە هیچ کەسێکی تر ببەستی بۆ پارە.

Notice there is a good chance that your desired lifestyle is going to cost money. Therefore, to be "free," you will need to earn money without working.

تێبینی ئەوە بکە ئەوانەیە ئەو شێوە ژیانەی خۆت ئەتەوێ پارەی تێبچێ. لەبەرئەوە، بۆ ئەوەی ئازاد بیت پێویستە پارە بەدەست بهێنی بێ ئەوەی کار بکەی.

We refer to income without work as passive income. To win the money game, the goal is to earn enough *passive* income to pay for your desired lifestyle.

ئێمە ئاماژە بە داهات ئەکەین بە بێ کار وەك داهاتی ناچالاك. بۆ بردنەوەی یاری پارە، ئامانجەکە بەدەستهێنانی بەشی پێویست داهاتی ناچالاکە تا بیدەی بەو شێوە ژیانەی کە ئەتەوێ.

In short, you become financially free when your passive income exceeds your expenses.

بە کورتی، تۆ لە باری داراییەوە ئازاد ئەبیت کاتێك کە داهاتی ناچالاك زیاتر بێت لە خەرجییەکانت.

I have identified two primary sources of passive income.

دوو سەرچاوەی سەرەکی داهاتی ناچالاکم دیاری کردووە.

The first is "money working for you."

یەکەم "پارە کار بۆ تۆ بکات."

For Example: you gave your money to a known businessman to work with your money and give you profit. Or you put your money in bank with an interest of 10 persent.

بۆ نموونە: پارەکەت ئەدەی بە بازرگانێکی بەناوبانگ تا کاربە پارەکەی تۆ بکات و قازانجت بداتێ. یان پارەکەت ئەخەیتە بانکەوە بە قازانجی لە سەدا دە.

The second major source of passive income is "business working for you."

دووەم سەرچاوەی سەرەکی داهاتی ناچالاك "بازرگانی کارت بۆ بکات."

For Example: you employ smart financial planner to manage your business or company.

بۆ نموونە: پیلانگێری دارایی لێهاتوو دادەمەزرێنی بۆ بەڕێوەبردنی بازرگانییەکەت یان کۆمپانیاکەت.

I can't overemphasize the importance of creating passive income structures. But know that without passive income you can never be free.

ناتوانم زیاد لە پێویست باسی گرنگی پێکهێنانی داهاتی ناچالاك بکەم. بەلام ئەوە بزانە بەبێ داهاتی ناچالاك هەرگیز ناتوانی ئازاد بیت.

Since we were never exposed to or taught about passive income and investing, we have never given it much attention.

لەبەرئەوەی ئێمە هەرگیز فێرنەکراوین لەبارەی داهاتی ناچالاك و وەبەرهێنانەوە، هەرگیز زۆر جەختمان نەخستۆتە سەری.

By choosing business opportunities that immediately or eventually produce passive income, you'll have the best of both worlds—working income now and passive income later.

بە هەڵبژاردنی ئەو دەرفەتە بازرگانیانەی کە دەستبەجێ یان لە پاشدا داهاتی ناچالاك بەرهەم ئەهێنێ، باشترینی هەردوو جیهانەکە بەدەست ئەهێنی – داهاتی کار ئێستا وە داهاتی ناچالاك دواتر.

Rich people think long-term. They balance their spending on enjoyment today with investing for freedom tomorrow.

خەڵکی دەوڵەمەند درێژخایەن بیر ئەکەنەوە. ئەوان خەرجی خۆیان بۆ خۆشی هاوسەنگ ئەکەن ئەمڕۆ لەگەڵ وەبەرهێنانی ئازادی بۆ سبەینێ.

Poor people think short-term. They run their lives based on immediate gratification. Poor people use the excuse "How can I think about tomorrow when I can barely survive today?"

خەڵکی هەژار بە کاتی بیر ئەکەنەوە. ئەوان ژیانیان لەسەر بەدەستهێنانی خۆشی ڕاستەوخۆ بەڕێوە ئەبەن. خەڵکی هەژار ئەم پاساوە بەکارئەهێنن "چۆن ئەتوانم بیر لە سبەینێ بکەمەوە لە کاتێکدا کە بە زەحمەت ئەژیم ئەمڕۆ؟"

The problem is that, eventually, tomorrow will become today; if you haven't taken care of today's problem, you'll be saying the same thing again tomorrow too.

کێشەکە ئەوەیە لە کۆتاییدا سبەینێ ئەبێ بە ئەمڕۆ، ئەگەر گرنگیت بە کێشەی ئەمڕۆ نەدابێ، دووبارە هەمان شت ئەڵێی سبەینێ.

To increase your wealth, you either have to earn more or live on less. Poor people choose *now*, rich people choose *balance*.

بۆ زیادکردنی سامانەکەت، پێویستە زۆر بەدەستبهێنیت و لەسەر کەم بژیت.

خەڵکی هەژار ئیستا هەڵدەبژێرن، خەڵکی دەوڵەمەند هاوسەنگی هەڵدەبژێرن.

I hate to be the one to have to tell you this, but for the most part, buying things for immediate gratification is nothing more than a futile attempt to make up for our dissatisfaction in life.

نامەوێ ئەو کەسە بم کە ئەمەت پێ ئەڵێم، بەڵام بەزۆریی کڕینی شت بۆ خۆشی ڕاستەوخۆ شتێك نییە جگە لە هەوڵێکی بێ سوود بۆ پڕ کردنەوەی بۆشاییەکانی ژیان.

The idea is to have your money work as hard for you as you do for it, and that means you have to save and invest rather than make it your mission in life to spend it all.

بیرۆکەکە ئەوەیە کە پارەکەت ئەوەندەی تۆ بەسەختی کار بۆ ئەو ئەکەی کارت بۆ بکات، وە ئەوە ماناي وایە پێویستە پاشەکەوت و وەبەرهێنان بکەی لە باتی ئەوەی بیکەی بە ئەرکی خۆت لە ژیاندا کە هەمووی سەرف بکەی.

It's almost funny: rich people have a lot of money and spend a little, while poor people have a little money and spend a lot.

ئەوە زۆر هەزەلییە: خەڵکی دەوڵەمەند پارەیەکی زۆریان هەیەو کەم سەرف ئەکەن، لە کاتێکدا خەڵکی هەژار پارەیەکی کەمیان هەیەو زۆر سەرف ئەکەن.

Long-term versus short-term: poor people work to earn money to live today; rich people work to earn money to pay for their investments, which will pay for their future.

درێژ خایەن دژی کاتییە: خەڵکی هەژار کار ئەکەن تا پارە بەدەستبهێنن تا پێی بژین ئەمڕۆ، خەڵکی دەوڵەمەند کار ئەکەن تا پارە بەدەستبهێنن تا بیدەن بە وەبەرهێنانەکانیان کە دواتر پارەی داهاتووی ئەوان ئەدات.

Rich people buy assets, things that will likely go up in value. Poor people buy expenses, things that will definitely go down in value. Rich people collect land. Poor people collect bills.

خەڵکی دەوڵەمەند ماڵ ئەکڕن، ئەو شتانەی کە نرخیان بەرز ئەبێتەوە. خەڵکی هەژار خەرجی ئەکڕن، ئەو شتانەی کە بە دڵنیاییەوە نرخییان دادەبەزێ. خەڵکی دەوڵەمەند زەویی کۆ ئەکەنەوە. خەڵکی هەژار وەصلی پارە کۆئەکەنەوە.

I'll tell you the same thing I tell my kids: "Buy real estate."

هەمان ئەو شتە بە ئێوە ئەڵێم کە منداڵەکانمی ئەڵێم: "زەوی بکڕن."

It's best if you can purchase property that can produce positive cash flow, but as far as I'm concerned, any real estate is better than no real estate.

ئەوە باشترین شتە ئەگەر بتوانی ماڵ بکڕی کە ئەتوانێ لێشاوێك پارەی بەسوود بەرهەمبهێنێ، بەڵام ئەوەندەی من بزانم هەبوونی زەوییەك باشترە لە هیچ.

Sure, real estate has its ups and downs, but in the end, be it five, ten, twenty, or thirty years from now, you can bet it will be worth a heck of a lot more than it is today, and it could be all you need to get rich.

بە دڵنیاییەوە، زەوی بەرز بوونەوەو نزم بوونەوەی خۆی هەیە، بەڵام لە کۆتاییدا، پێنج، دە، بیست، یان سی ساڵ دواتر لە ئێستاوە، ئەتوانی دڵنیا بیت لەوەی کە پارەیەکی زۆر زیاتر لە ئەمڕۆ ئەکات، وە ئەبێ بە هەموو ئەوەی کە پێویستە بۆ دەوڵەمەند بوون.

Buy what you can afford now. If you need more capital to get involved, you can partner with people you trust and know well.

ئەوەندەی ئەتوانی بکڕە ئێستا. ئەگەر پێویستت بە سەرمایەی زیاتر بوو بۆ دەستپێکردن، ئەتوانی هاوبەشی بکەی لەگەڵ کەسێکدا کە متمانەت پێیەتی و باش ئەیناسی.

As the saying goes, "Don't wait to buy real estate, buy real estate and wait."

وتەیەکی بەنرخ هەیە ئەڵێ، "چاوەڕێ مەکە تا زەوی ئەکڕی، زەوی بکڕە دواتر چاوەڕێ بکە."

Rich people see every dollar as a "seed" that can be planted to earn a hundred more dollars, which can then be replanted to earn a thousand more dollars.

خەڵکی دەوڵەمەند هەر دۆلارێك وەك "تۆو"ێك ئەبینن کە ئەکرێ بچێنرێ بۆ بەدەستهێنانی سەدان دۆلاری تر، کە دواتر ئەکرێ بچێنرێتەوە بۆ بەدەستهێنانی هەزاران دۆلاری تر.

Think about it. Every dollar you spend today may actually cost you a hundred dollars tomorrow.

بیری لێ بکەرەوە. هەر دۆلارێك کە سەرفی ئەکەی ئەمڕۆ لەوانەیە لە ڕاستیدا سەد دۆلار بهێنێ سبەینێ.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

Rich people see every dollar as a "seed" that can be planted to earn a hundred more dollars, which can then be replanted to earn a thousand more dollars.

خەڵکی دەوڵەمەند هەر دۆلارێك وەك "تۆو"ێك ئەبینن کە ئەکرێ بچێنرێ بۆ بەدەستهێنانی سەدان دۆلاری تر، کە دواتر ئەکرێ بچێنرێتەوە بۆ بەدەستهێنانی هەزاران دۆلاری تر.

It comes down to this: poor people work hard and spend all their money, which results in their having to work hard forever.

هۆکاری سەرەکی ئەمەیە: خەڵکی هەژار بە سەختی کار ئەکەن و هەموو پارەکانیان سەرف ئەکەن، کە ئەنجامەکەی ئەوەیە ئەبێ بۆ هەتاهەتایە بە سەختی کار بکەن.

Rich people work hard, save, and then invest their money so they never have to work hard again.

خەڵکی دەوڵەمەند بە سەختی کار ئەکەن و پاشەکەوت ئەکەن، وە پاشان پارەکەیان ئەخەنە بواری وەبەرهێنانەوە بۆیە هەرگیز جارێکی تر پێویست ناکات بە سەختی کار بکەن.

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"My money works hard for me and makes me more and more money."

"پارەکەم بە سەختی کار بۆ من ئەکات وە پارەی زیاترو زیاترم بۆ پەیدا ئەکات."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Get educated. Take investment seminars. Read at least one investment book a month. Read magazines about business.

بخوێنە. بەشداری لە سیمینارى وەبەرهێناندا بکە. لانی کەم یەك کتێبی وەبەرهێنان بخوێنەرەوە لە مانگێکدا. گۆڤاری بازرگانی بخوێنەرەوە.

Change your focus from "active" income to "passive" income. List at least three specific strategies with which you could create income without working, in either the investment or the business field. Begin researching and then take action on these strategies.

بیر کردنەوەی خۆت بگۆڕە لە داهاتی چالاکەوە بۆ داهاتی ناچالاك. لانی کەم سێ ستراتیجی تایبەت تۆمار بکە کە بە هۆیەوە بتوانی داهاتێك پێکبهێنی بە بێ کار کردن، لە بواری وەبەرهێنان یان بازرگانیدا. دەست بە لێکۆڵینەوە بکە وە پاشان ئەم ستراتیجییانە بخەرە بواری جێبەجێکردنەوە.

Don't wait to buy real estate. Buy real estate and wait.

"چاوەڕێ مەکە تا زەوی نەکڕی، زەوی بکڕە دواتر چاوەڕێ بکە."

Scanned by CamScanner

Wealth File #16

فایلی شانزەیەمی سامان

Rich people act in spite of fear.

خەڵکی دەوڵەمەند سەرەڕای ترس کرداریان هەیە.

Poor people let fear stop them.

خەڵکی هەژار ڕێگە بە ترس ئەدەن ڕایانگرێ.

Thoughts lead to feelings, feelings lead to actions, actions lead to results.

بیرکردنەوەکان بەرەو هەستەکان ئاڕاستە ئەبن، هەستەکان بەرەو کردارەکان ئاڕاستە ئەبن، کردارەکان بەرەو ئەنجامەکان ئاڕاستە ئەبن.

Millions of people "think" about getting rich, and thousands and thousands of people do affirmations, visualizations, and meditations for getting rich. I meditate almost every day.

بە ملیۆنان خەڵك بیر لە دەوڵەمەند بوون ئەکەنەوە، وەهەزاران هەزار خەڵك دووپات کردنەوەکان ئەنجام ئەدەن، هێنانە بەر چاو، خەیاڵ کردن بۆ دەوڵەمەند بوون. من تا ڕادەیەك هەموو ڕۆژێ خەیاڵ ئەکەم.

Yet I've never sat there meditating or visualizing and had a bag of money drop on my head. I guess I'm just one of those unfortunate ones who actually has to *do* something to be a success.

من تائێستا دانەنیشتووم و خەیاڵ بکەم یان ئەوە بهێنمە بەر چاوی خۆم کە جانتایەك پارە بەربێتەوە سەر سەرم. وایدائەنێم منیش تەنها کەسێکم لەو بەدبەختانەی کە لە ڕاستیدا پێویستە شتێ بکەن تا سەرکەوتوو بن.

Affirmations, meditations, and visualizations are all wonderful tools, but as far as I can tell, none of them on its own is going to bring you real money in the real world.

دووپاتکردنەوەکان، ئەندێشەکان وە هێنانە پێش چاو هەموویان ئەستکای سەرنجڕاکێشن، بەڵام ئەوەندەی من بتوانم پێتان بڵێم، هیچیان بە تەنیا ناتوانن پارەی ڕاستی بۆ تۆ بهێنن لە جیهانی ڕاستیدا.

In the real world, you have to take real "action" to succeed. Why is action so critical?

لە جیهانی ڕاستیدا پێویستە چالاکی ڕاستی ئەنجام بدەی بۆ سەرکەوتن. بۆچی چالاکی ئەوەندە گرنگە.

Look at thoughts and feelings. Are they part of the inner world or outer world? Inner world.

سەیری بیر کردنەوەکان و هەستەکان بکە. ئایا ئەوان بەشێکن لە جیهانی ناوەکی یان دەرەکی؟ جیهانی ناوەکی.

Now look at results. Are they part of the inner or outer world? Outer world. That means action is the "bridge" between the inner world and the outer world.

ئێستا سەیری ئەنجامەکان بکە. ئایا ئەوان بەشیکن لە جیهانی ناوەکی یان دەرەکی؟ جیهانی دەرەکی. ماناى وایە چالاکی پردی نێوان جیهانی ناوەکی و جیهانی دەرەکییە.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

Action is the "bridge" between the inner world and the outer world.

چالاکی پردی نێوان جیهانی ناوەکی و جیهانی دەرەکییە.

So if action is so important, what prevents us from taking the actions we know we need to take? Fear!

کەواتە ئەگەر چالاکی ئەوەندە گرنگە، چی ڕێگریمان لێ ئەکات لە ئەنجامدانی ئەو چالاکییانەی کە ئەزانین پێویستن؟ ترس!

Fear, doubt, and worry are among the greatest obstacles, not only to success, but to happiness as well.

ترس، گومان، وە نیگەرانی لە گەورەترین کۆسپەکانن، نەک تەنها بۆ سەرکەوتن، بەڵکو بۆ ئاسوودە بوونیش لە هەمان کاتدا.

Therefore, one of the biggest differences between rich people and poor people is that rich people are willing to act in spite of fear. Poor people let fear stop them.

لەبەرئەوە، یەکێک لە گەورەترین جیاوازییەکانی نێوان خەڵکی دەوڵەمەند و خەڵکی هەژار ئەوەیە کە خەڵکی دەوڵەمەند ئەیانەوێ کرداریان هەبێ سەرەڕای ترس. خەڵکی هەژار ڕێگە بە ترس ئەدەن ڕایانگرێ.

Susan Jeffers even wrote a fantastic book about this, entitled *Feel the Fear and Do It Anyway*.

سوزن جێفەر کتێبێکی نایابی نوسیوە لەم بارەیەوە، بە ناوی هەست بە ترس بکەو هەر چۆنێك بێت ئەنجامی بدە.

The biggest mistake most people make is waiting for the feeling of fear to subside or disappear before they are willing to act. These people usually wait forever.

گەورەترین هەڵە کە زۆربەی خەڵك ئەیکەن ئەوەیە کە چاوەڕێ ئەکەن تا هەستی ترس لەناودەچێ یان ون ئەبێ پێش ئەوەی بیانەوێ ڕەفتار بکەن.

In one of our programs we teach that a true warrior can "tame the cobra of fear." It doesn't say kill the cobra. It doesn't say get rid of the cobra, and it certainly doesn't say run away from the cobra. It says "tame" the cobra.

لە یەکێك لە پرۆگرامەکانماندا ئەوە فێر ئەکەین کە جەنگاوەری ڕاستی ئەتوانێ "کۆبرای ترس دەستەمۆ بکات." نالێ کۆبرا بکوژە. نالێ خۆت لە کۆبرا ڕزگار بکە، وە بە دڵنیاییەوە نالێ هەڵێ لە کۆبرا. ئەڵێ کۆبرا دەستەمۆ بکە.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

A true warrior can "tame the cobra of fear."

جەنگاوەری ڕاستی ئەتوانێ "کۆبرای ترس دەستەمۆ بکات."

It's imperative to realize that it is not necessary to try to get rid of fear in order to succeed.

ئەوە گرنگە کە بزانی پێویست ناکات هەوڵ بدەی خۆت لە ترس ڕزگار بکەی بۆ ئەوەی سەرکەوتوو بیت.

Rich and successful people have fear, doubts, and worries. They just don't let these feelings stop them. Unsuccessful people have fears, doubts, and worries, then let those feelings stop them.

خەڵکی دەوڵەمەند و سەرکەوتوو ترس و گومان و نیگەرانییان هەیە. ئەوان تەنها ڕێگە نادەن ئەم هەستانە ڕایانگرێ. خەڵکی ناسەرکەوتوو ترس و گومان و نیگەرانییان هەیە پاشان ڕێگە ئەدەن ئەو هەستانە ڕایانگرێ.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

It is not necessary to try to get rid of fear in order to succeed.

پێویست ناکات هەوڵ بدەی خۆت لە ترس ڕزگار بکەی بۆ ئەوەی سەرکەوتوو بیت.

We need to practice acting in spite of fear, doubt, worry, uncertainty, inconvenience, discomfort, and even to practice acting when we're not in the mood to act.

پێویستە ڕاهێنان بکەین لەسەر ڕەفتار کردن سەرەڕای ترس، گومان، نیگەرانی، نادڵنیایی، بێزاریی، نا ئاسوودەیی، وە تەنانەت ڕاهێنان بکەین لەسەر ڕەفتار کردن لە کاتێکدا کە مەزاجمان نییە.

If you want to create wealth or any other kind of success, you have to be a warrior. You have to be willing to do whatever it takes. *You have to 'train' yourself to not be stopped by anything.*

ئەگەر ئەتەوێ سامان پێکبهێنی یان هەر جۆرێکی تری سەرکەوتن، پێویستە ببیت بە جەنگاوەر. پێویستە هەموو شتێک بکەی لە پێناویدا. پێویستە ڕاهێنان بە خۆت بکەی کە ڕانەوەستی بە هیچ شتێک.

"Getting rich is not always convenient. Getting rich is not always easy. In fact, getting rich can be pretty damn hard. But so what?

دەوڵەمەند بوون هەمیشە شیاو نییە. دەوڵەمەند بوون هەمیشە ئاسان نییە. لە ڕاستیدا، دەوڵەمەند بوون ئەکرێ تەواو سەخت بێت. بەڵام کەواتە چی؟

'If you are willing to do only what's easy, life will be hard. But if you are willing to do what's hard, life will be easy.'

ئەگەر تۆ ئەتەوێ تەنها ئەوە بکەی کە ئاسانە، ژیان سەخت ئەبێ. بەڵام ئەگەر ئەتەوێ ئەوە بکەی کە سەختە، ژیان ئاسان ئەبێ.

Rich people don't base their actions on what's easy and convenient; that way of living is reserved for the poor and most of the middle class."

خەڵکی دەوڵەمەند چالاکییەکانیان بەند ناکەن لەسەر شتێك کە ئاسان و شیاو بێت، ئەو شێوە ژیانە تەرخانکراوە بۆ خەڵکی هەژار و زۆربەی خەڵکی مامناوەند.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

If you are willing to do only what's easy, life will be hard. But if you are willing to do what's hard, life will be easy.

ئەگەر تۆ ئەتەوێ تەنها ئەوە بکەی کە ئاسانە، ژیان سەخت ئەبێ.

بەڵام ئەگەر ئەتەوێ ئەوە بکەی کە سەختە، ژیان ئاسان ئەبێ.

Now that we've addressed convenience, what about discomfort? Why is acting in spite of discomfort so important?

ئێستا کە ئێمە ئاماژەمان بە شیاویی کرد، ئەی چی لە بارەی نائاسوودەییەوە؟ بۆچی ڕەفتار کردن سەرەڕای نائاسوودەیی ئەوەندە گرنگە؟

Because "comfortable" is where you're at now. If you want to move to a new level in your life, you must practice doing things that are not comfortable.

لەبەرئەوەی ئاسوودەیی ئەو شوێنەیە کە ئێستا تێیدای. ئەگەر ئەتەوێ بگەیتە ئاستێکی نوێ لە ژیانتدا، ئەبێ ڕامێنان لەسەر ئەنجامدانی ئەو شتانە بکەی کە ئاسان نین.

Poor people and most of the middle class are not willing to be uncomfortable. Remember, being comfortable is their biggest priority in life.

خەڵکی هەژار و زۆربەی خەڵکی مامناوەند نایانەوێ نائاسوودە بن. لەبیرت بێت کە ئاسوودەیی لە پێش هەموو شتێکەوەیە لە ژیانیاندا.

But let me tell you a secret that only rich and highly successful people know: being comfortable is highly overrated. Being comfortable may make you feel warm and secure, but it doesn't allow you to grow.

بەڵام ڕێگە بدە با نهێنییەکت پێ بڵێم کە تەنها خەڵکی دەوڵەمەند و زۆر سەرکەوتوو ئەیزانن: ئاسوودە بوون زۆر گرنگە. ئاسوودە بوون ئەکرێ وات لێ بکات هەست بە گەرمی و دڵنیایی بکەی، بەڵام ڕێگەت نادات گەشە بکەی.

The only time you can actually grow is when you are *outside* your comfort zone.

تەنها کاتێک کە لە ڕاستیدا ئەتوانی گەشە بکەی ئەو کاتەیە کە لە دەرەوەی ئاسوودەیی خۆتی.

Let me ask you a question. The first time you tried something new, was it comfortable or uncomfortable? Usually uncomfortable.

ڕێگە بدە پرسیارێکت لێ بکەم. یەکەم جار کە شتێکی نوێت تاقی کردەوە، ئاسان بوو یان ناڕەحەت بوو؟ ناڕەحەت بوو؟

But what happened afterward? The more you did it, the more comfortable it became, right? That's how it goes.

بەڵام پاشان چی ڕوویدا؟ چەند زیاتر ئەنجامت ئەدا، زیاتر ئاسان ئەبوو، ڕاستە؟ بەو شێوەیە ئەڕوات.

Everything is uncomfortable at the beginning, but if you stick with it and continue, you will eventually move through the uncomfort zone and succeed. Then you will become a "bigger" person.

هەموو شتێک ناڕەحەتە لە سەرەتاوە، بەڵام ئەگەر بەند بیت پێوەی وە بەردەوام بیت، لە ئەنجامدا بە ناو نائاسوودەییدا تێئەپەڕیت و سەرکەوتوو ئەبیت. پاشان ئەبی بە کەسێکی گەورەتر.

Again, the only time you are actually growing is when you are uncomfortable.

دووبارە، تەنها کاتێک کە لە ڕاستیدا گەشە ئەکەی ئەو کاتەیە کە نائاسوودەی.

From now on, whenever you feel uncomfortable, instead of retreating back into your old comfort zone, say, "I must be growing," and continue moving forward.

لەمەودوا، هەر کاتێک هەستت بە نائاسوودەیی کرد، لە باتی ئەوەی بکشێیتەوە بۆ ئاسوودەییە کۆنەکەی خۆت، بڵێ "ئەبێ گەشە بکەم،" وە بەردەوام بە لە بەرەو پێش چوون.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

The only time you are actually growing is when you are uncomfortable.

تەنها کاتێک کە لە ڕاستیدا گەشە ئەکەی ئەو کاتەیە کە نائاسوودەی.

If you want to be rich and successful, you'd better get comfortable with being uncomfortable. Consciously practice going into your uncomfort zone and doing what scares you.

ئەگەر ئەتەوێ دەوڵەمەند و سەرکەوتوو بیت وا باشترە بە هۆی ناڕەحەتییەوە ئاسوودەیی بەدەست بهێنی. هەستیارانە ڕاهێنان بکە لەسەر ڕۆشتنە ناو نا ڕەحەتی و ئەنجامدانی ئەوەی کە تۆ ئەترسێنێ.

The more comfortable you have to be, the fewer risks you will be willing to take, the fewer opportunities you will take advantage of, the fewer people you will meet, and the fewer new strategies you will try. Do you catch my drift?

چەند زیاتر بتەوێ ئاسوودە بیت، کەمتر ئەتەوێ خۆت بخەیتە مەترسییەوە، کەمتر سوود لە دەرفەتەکان وەردەگری، کەمتر خەڵک ئەبینی، وە کەمتر ستراتیجی نوێ تاقی ئەکەیتەوە. ئایا لە مەبەستم تێدەگەی؟

Again, when you have a large "container" , the universe will rush to fill the space.

دووبارە، کاتێك کە دەفرێکی گەورەت هەبێ، گەردوون پەلە ئەکات بۆ پڕ کردنەوەی بۆشاییەکە.

Nobody ever died of discomfort, yet living in the name of comfort has killed more ideas, more opportunities, more actions, and more growth than everything else combined.

کەس بە هۆی ناڕەحەتییەوە نەمردووە، بەڵکو ژیان بە ناوی ئاسوودەییەوە زۆر بیرۆکەی کوشتووە، زۆر دەرفەت، زۆر چالاکی، وە زۆر گەشەی کوشتووە زیاتر لە هەر شتێکی تر.

If your goal in life is to be comfortable, I guarantee two things. First, you will never be rich. Second, you will never be happy.

ئەگەر ئامانجت لە ژیاندا ئەوە بێت ئاسوودە بیت، لە دوو شت دڵنیات ئەکەمەوە. یەکەم، هەرگیز دەوڵەمەند نابیت. دووەم، هەرگیز دڵخۆش نابیت.

Try this. The next time you are feeling uncomfortable, uncertain, or afraid, instead of retreating back to safety, press forward.

ئەمە تاقی بکەرەوە. جارێکی تر کە هەستت بە ناڕەحەتی، نادڵنیایی یان ترس کرد، لە باتی ئەوەی بکشێیتەوە بەرەو دڵنیایی، بەرەو پێشەوە هەنگاو بنێ.

Notice and experience the feelings of discomfort, recognizing that they are only feelings—and that they do not have the power to stop you.

تێبینی و ئەزموونی هەستی ناڕەحەتی بکە، ئەوە بزانە کە ئەوانە تەنها هەستن — وە هێزی ئەوەیان نییە ڕاتانگرن.

If you doggedly continue in spite of discomfort, you will eventually reach your goal and you will quickly move to a higher level of life.

ئەگەر تۆ سەرەڕای ناڕەحەتی بە سەختی بەردەوام بیت، تۆ لە کۆتایدا ئەگەیتە ئامانجەکەت وە بە خێرایی ئەگەیتە ئاستێکی بەرزتری ژیان.

Here comes one of the most important lessons you will ever learn.

لێرەدا گرنگترین وانەی ژیانت فێر ئەبیت.

Your mind makes up incredible stories, usually based in dramas and disasters, of things that never happened and probably never will.

مێشکت چیرۆکی باوەڕپێنەکراو دروست ئەکات کە بە زۆریی بەندە لەسەر ئەو دراماو کارەساتانەی کە هەرگیز ڕوویان نەداوەو ڕوونادەن.

Mark Twain says: "I've had thousands of problems in my life, most of which never actually happened."

مارك تواین ئەڵێ: "هەزاران کێشەم هەبووە لە ژیانمدا، کە زۆربەیان لە ڕاستیدا هەرگیز ڕوویان نەداوە."

One of the most important things you must know is that *you are not your mind.* You are much bigger and greater than your mind alone. Your mind is a part of you just as your hand is a part of you.

یەکێك لە گرنگترین ئەو شتانەی کە ئەبێ بیزانی ئەوەیە کە تۆ مێشکت نیت. تۆ زۆر گەورەترو مەزنتری لە مێشکت بە تەنها. مێشکت بەشێکە لە تۆ هەروەك ئەوەی کە دەستت بەشێکە لە تۆ.

Training and managing your own mind is the most important skill you could ever own, in terms of both happiness and success.

ڕامێنان و بەڕێوەبردنی مێشکی خۆت گرنگترین بەهرەیە کە هەتبووبێت لە بارەی هەردووك لە خۆشی و سەرکەوتنەوە.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

Training and managing your own mind is the most important skill you could ever own, in terms of both happiness and success.

ڕاهێنان و بەڕێوەبردنی مێشکی خۆت گرنگترین بەهرەیە کە هەتبووبێت لە بارەی هەردووك لە خۆشی و سەرکەوتنەوە.

How do you train your mind? You start with observation. Notice how your mind consistently produces thoughts that are not supportive to your wealth and happiness.

چۆن ڕاهێنان بە مێشکت ئەکەی؟ بە چاودێری دەست پێ بکە. تێبینی بکە چۆن مێشکت بە بەردەوامی ئەو ئەندێشانە دروست ئەکات کە سامان و خۆشیت بۆ دابین ناکەن.

As you identify those thoughts, you can begin to consciously replace those thoughts with empowering ones. Where do you find these empowering ways of thinking?

هەر کە ئەو ئەندێشانەت ناسییەوە، ئەتوانی هەستیارانە ئەندێشەی بەهێز بخەیتە جێی ئەو ئەندێشانە. لە کوێ ئەم شێوازە بەهێزانەی بیرکردنەوە بدۆزیتەوە؟

Here, in this book. Every one of the declarations in this book is an empowering and successful way of thinking.

لێرە، لەم کتێبەدا. هەر یەك لە فەرمایشتەکانی ئەم کتێبە شێوازی بەهێزو سەرکەوتووی بیرکردنەوەن.

Make a decision that from now on, your thoughts do not run you, you run your thoughts. From now on, your mind is not the captain of the ship, you are the captain of the ship, and your mind works for you. You can choose your thoughts.

بڕیارێك بده كه لەمەودوا ئەندێشەكانت تۆ بەڕێوە نابەن، تۆ ئەندێشەكانت بەڕێوە ئەبەی. لەمەودوا مێشكت كاپتنی كەشتییەكە نییە، تۆ كاپتنی كەشتییەكەی، وە مێشكت كار بۆ تۆ ئەكات. خۆت ئەتوانی ئەندێشەكانت هەڵبژێری.

At one of my seminars one of my closest friends Robert Allen said something quite profound: "No thought lives in your head rent-free."

لە یەكێك لە سیمینارەكانمدا یەكێك لە نزیكترین هاوڕێكانم ڕۆبێرت ئالێن شتێكی وت كە زۆر بە نرخ بوو: "هیچ ئەندێشەیەك
بە خۆڕایی ناژی لە مێشكتدا."

What that means is that you will pay for negative thoughts. You will pay in money, in energy, in time, in health, and in your level of happiness.

ماناكەی ئەوەیە كە تۆ نرخی هەموو ئەندێشەیەكی سلبی ئەدەی. نرخەكەی ئەدەی بە پارە، وزە، كات، تەندروستی، وە بە ئاستی خۆش گوزەرانیت.

When a non supportive thought bubbles up, say "Cancel" and replace it with a more supportive way of thinking.

كاتێك كە ئەندێشەیەكی بێ بنەما سەر هەڵئەدا، بڵێ "ڕاوەستە" و شێوازی بیركردنەوەی بەسوود بخە جێی ئەو.

DECLARATIONS: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ:...

"I act in spite of fear."

"ڕەفتار ئەکەم سەرەڕای ترس."

"I act in spite of doubt."

"ڕەفتار ئەکەم سەرەڕای گومان."

"I act in spite of worry."

"ڕەفتار ئەکەم سەرەڕای نیگەرانی."

"I act in spite of inconvenience."

"ڕەفتار ئەکەم سەرەڕای نەشیاوی."

"I act in spite of discomfort."

"ڕەفتار ئەکەم سەرەڕای ناڕەحەتی."

"I act when I'm not in the mood."

"ڕەفتار ئەکەم لە کاتێکدا کە مەزاجم نییە."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

List your three greatest worries, concerns, or fears regarding money and wealth. Challenge them.

سێ لە گەورەترین نیگەرانی و دڵەڕاوکێ یان ترسەکانتەوە تۆمار بکە لە بارەی پارەو سامانەوە. ڕووبە ڕوویان بەرەوە،

For each, write down what you would do if the situation you fear actually happened. Could you still survive? Could you make a comeback? Chances are that the answers are yes. Now quit worrying and start getting rich!

بۆ هەریەکەیان، بنووسە چی ئەکەی ئەگەر ئەو بارودۆخەی لێی ئەترسی بەڕاستی ڕوویدا. ئایا دوای ئەوە ئەتوانی بەردەوام بیت لە ژیان؟ ئایا ئەتوانی بارودۆخەکە چاك بکەیتەوە؟ لەوانەیە وەڵامەکان بەڵێ بێت. ئێستا واز لە نیگەرانی بهێنەو دەست بە دەوڵەمەند بوون بکە.

Wealth File #17

فایلی حەڤدەیەمی سامان

Rich people constantly learn and grow.

خەڵکی دەوڵەمەند بە بەردەوامی فێر ئەبن و گەشە ئەکەن.

Poor people think they already know.

خەڵکی هەژار پێیانوایە خۆیان ئەزانن.

At the beginning of my seminars, I introduce people to what I call "the three most dangerous words in the English language."

لە سەرەتای سیمینارەکانمدا، ئەوە بە خەڵك ئەناسێنم کە پێی ئەڵێم "سێ مەترسیدارترین ووشەی زمانی ئینگلیزی."

Those words are "I know that." So how do you know if you know something? Simple. If you *live* it, you know it.

وشەکان ئەمانەن "من ئەوە ئەزانم." کەواتە چۆن بزانی کە شتێك ئەزانی؟ ئاسانە. ئەگەر تێیدا بژیت ئەزانی.

If you're not really rich and really happy, there's a good chance you still have some things to learn about money, success, and life.

ئەگەر تۆ بەڕاستی دەوڵەمەند و بەڕاستی دڵخۆش نەبیت، ئەگەری ئەوە هەیە کە تۆ هێشتا چەند شتێك هەیە کە ئەبێ فێر ببیت لە بارەی پارەو سەرکەوتن و ژیانەوە.

As I explained at the beginning of this book, during my "broke" days, I was fortunate to get some advice from a multimillionaire friend who had some compassion for my plight.

هەروەك ڕوونم کردەوە لە سەرەتای ئەم کتێبەدا، لە ماوەی ڕۆژانی هەژاریمدا، بەختەوەر بووم کە هەندێ ئامۆژگاریم لە هاوڕێیەکی مولتی ملیۆنەرەوە وەرگرت کە بەزەیی بە گرفتاریی مندا ئەهاتەوە.

Remember what he said to me: "Harv, if you're not as successful as you'd like to be, there's something you don't know."

لەبیرمە چی بە من وت: "هارڤ، ئەگەر ئەوەندەی کە ئەتەوێ سەرکەوتوو نیت، مانای وایە شتێك هەیە کە تۆ نایزانی."

Fortunately, I took his suggestion to heart and went from being a "know-it-all" to a "learn-it-all." From that moment on, everything changed.

خۆشبەختانە پێشنیارەکەی ئەوم بە دڵ وەرگرت وە لەو باوەڕەوە کە گوایە "هەمووی ئەزانم" ڕۆشتم بەرەو ئەوەی کە "هەمووی فێرببم." لەو ساتەوە هەموو شتێك گۆڕا.

Poor people are often trying to prove that they're right.

خەڵکی هەژار هەمیشە هەوڵ ئەدەن بیسەلمێنن کە ڕاستن.

One of my more famous lines is "You can be right *or* you can be rich, but you can't be both."

یەکێك لە دێڕە بەناوبانگترەکانی من ئەمەیە "یان ئەبێ ڕاست بیت یان دەوڵەمەند، بەڵام ناتوانی هەردووکیان بیت."

Being "right" means having to hold on to your old ways of thinking and being. Unfortunately, these are the ways that got you exactly where you are now.

"ڕاست" بوون مانای ئەوەیە بەردەوام بیت لەسەر شێوازە کۆنەکانی بیر کردنەوەت. بە داخەوە، ئەمانە ئەو شێوازانەن کە دروست تۆیان گەیاندۆتە ئێستا.

This philosophy also pertains to happiness, in that "you can be right *or* you can be happy."

ئەم فەلسەفەیە هەروەها دڵخۆشیش ئەگرێتەوە، بەم شێوەیە "یان ئەبێ ڕاست بیت یان ئەبێ دڵخۆش بیت."

WEALTH PRINCIPLE:

یاسا بنچینەییەکانی سامان:

You can be right or you can be rich, but you can't be both.

"یان ئەبێ ڕاست بیت یان دەوڵەمەند، بەڵام ناتوانی هەردووکیان بیت."

There's a saying that author and speaker Jim Rohn uses that makes perfect sense here: "If you keep doing what you've always done, you'll keep getting what you've always got."

وتەیەکی بەنرخ هەیە کە نووسەرو وانەبێژ جیم ڕۆن بەکاریئەهێنێ کە پەسەندە لێرەدا: "ئەگەر بەردەوام بیت لە ئەنجامدانی ئەوەی کە هەمیشە کردووتە، بەردەوام ئەوە بەدەست ئەهێنی کە هەمیشە بەدەستت هێناوە."

You already know "your" way, what you need is to know some new ways. That's why I wrote this book. My goal is to give you some new mental files.

تۆ ڕێگای خۆت ئەزانی، ئەوەی پێویستە ئەوەیە هەندێ ڕێگای نوێ بزانی. لەبەرئەوەیە ئەم کتێبەم نوسیوە. ئامانجم ئەوەیە هەندێ فایلی زەینی نوێتان پێ ببەخشم.

New files mean new ways of thinking, new actions, and therefore new results. That's why it's imperative you continue to learn and grow.

فایلی نوێ مانای شێوازی نوێی بیرکردنەوەیە، چالاکی نوێ، وە بەو هۆیەوە ئەنجامی نوێ. لەبەرئەوەیە گرنگە بەردەوام بیت لە فێربوون و گەشە کردن.

Physicists agree that nothing in this world is static. Everything alive is constantly changing. Take any plant. If a plant isn't growing, it is dying.

گەردوون ناسەکان پێیانوایە هیچ شتێك لەم جیهانەدا جێگیر نییە. هەموو شتێکی زیندوو بە بەردەوامی ئەگۆڕێ. هەر ڕووەکێك بە نموونە وەرگرە. ئەگەر ڕووەکێك گەشە نەکات، ئەمرێ.

It's the same with people as well as all other living organisms: if you are not growing, you are dying.

ئەوە بە هەمان شێوەیە بۆ خەڵکیش لە هەمان کاتدا بۆ هەموو زیندەوەرەکانی تریش: ئەگەر گەشە نەکەی، ئەمریت.

If you're not continuously learning, you will be left behind.

ئەگەر بە بەردەوامی فێر نەبیت، لە دواوە بەجێدەمێنیت.

Poor people claim they can't afford to get educated due to lack of time or money.

خەڵکی هەژار ئەڵێن ناتوانن خوێندن بۆ خۆیان دابین بکەن لەبەر نەبوونی کات یان پارە.

On the other hand, rich people relate to Benjamin Franklin's quote: "If you think education is expensive, try ignorance."

لە لایەکی ترەوە، خەڵکی دەوڵەمەند پەیوەستن بە ڕێبازی بێنـژامین فرانکلین: "ئەگەر پێتوایە خوێندن گرانبەهایە، نەزانی تاقی بکەرەوە.

I'm sure you've heard this before, "knowledge is power," and power is the ability to act.

دڵنیـام ئەمـەتان بیـستووە پێشتر "زانـین دەسـەڵاتە،" وە دەسـەڵات توانـای ڕەفتار کردنە.

If you don't have the time to do the things you want to do or need to do, you're most probably a modern slave.

ئەگەر کاتت نییە ئەو شتانە بکەی کە ئەتەوێ بیکەی یان پێویستە بیکەی، ئەگەری زۆر هەیە تۆ کۆیلەیەکی مۆدێرن بیت.

The definition of insanity is doing the same thing over and over and expecting different results.

پێناسـەی شـێتی ئەنجامـدانی هـەمان شـتە دووبـارەو دووبـارە وە چـاوەڕێ کردنی ئەنجامی جیاواز.

Look, if what you've been doing were working, you'd already be rich and happy. Anything else your mind conjures up as a response is nothing more than an justification.

سەیرکە ئەگەر ئەوەی کردووتە کاریگەری هەبووە، ئەوە تۆ پێشتر دەوڵەمەند و دڵخۆش ئەبوویت. هەر شتێکی تر کە مێشکت ئەیهێنێتەوە وەك وەڵام شتێك نییە جگە لە پاساو هێنانەوە.

Success is a learnable skill. You can learn to succeed at anything. If you want to be truly happy, you can learn how to do it. If you want to be rich, you can learn how to do it.

سەرکەوتن توانای فێربوونە. ئەتوانی فێر ببیت سەرکەوتوو بیت لە هەموو شتێکدا. ئەگەر ئەتەوێ بەڕاستی دڵخۆش بیت، ئەتوانی فێر ببیت چۆن بەدەستی بهێنی. ئەگەر ئەتەوێ دەوڵەمەند بیت، ئەتوانی فێر ببیت چۆن بەدەستی بهێنی.

It doesn't matter where you are right now. It doesn't matter where you are starting from. What matters is that you are willing to learn.

ئەوە گرنگ نییە لە کوێدای ئێستا. گرنگ نییە لە کوێوە دەست پێ ئەکەی. ئەوەی گرنگە ئەوەیە کە تۆ ئەتەوێ فێر ببیت.

No one comes out of the womb a financial genius. Every rich person learned how to succeed at the money game, and so can you. Remember, your motto is, if they can do it, I can do it!

کەس بە بەهرەی داراییەوە نەهاتۆتە دەرەوە لە منداڵدان. هەموو کەسێکی دەوڵەمەند فێر بووە چۆن سەرکەوتوو بێت لە یاری پارەدا، وە تۆش ئەتوانی. لەبیرت بێت، دروشمی تۆ ئەمەیە، ئەگەر ئەوان بتوانن ئەنجامی بدەن، منیش ئەتوانم ئەنجامی بدەم!

I want to share a secret with you that few people know: the fastest way to get rich and stay rich is to work on developing *you*! The idea is to grow yourself into a "successful" person.

ئەمەوێ نهێنییەك بەش بكەم لەگەڵ ئێوە كە خەڵكێكی كەم ئەیزانن: خێراترین ڕێگا بۆ دەوڵەمەند بوون و مانەوە بە دەوڵەمەندی ئەوەیە كار لەسەر گەشەپێدانی خۆت بكەی! بیرۆكەكە ئەوەیە گەشە بە خۆت بدەی بۆ كەسێكی سەركەوتوو.

Again, your outer world is merely a reflection of your inner world. You are the root; your results are the fruits.

دووبارە، جیهانی دەرەكیت بە تەواوی كاردانەوەی جیهانی ناوەكیتە. تۆ ڕەگەكەی، ئەنجامەكانت بەرەكەن.

There's a saying I like: "You take yourself with you wherever you go."

پەندێك هەیە كە لای من پەسەندە: "تۆ خۆت لەگەڵ خۆتدا ئەبەی بۆ هەر شوێنێك بڕۆی."

If you grow yourself to become a successful person, in strength of character and mind, you will naturally be successful in anything and everything you do.

ئەگەر گەشە بە خۆت بدەی تا ببیت بە كەسێكی سەركەوتوو لە هێزی ڕەفتارو مێشكدا، تۆ بە شێوەیەكی سروشتی سەركەوتوو ئەبیت لە هەر شتێك و هەموو شتێكدا كە ئەنجامی ئەدەی.

You will gain the inner power and ability to choose any job, business, or investment arena and know you'll be a success.

هێزی ناوەكی بەدەستئەهێنی لەگەڵ توانای هەڵبژاردنی هەر كار، بازرگانی، یان هەر جۆرە وەبەرهێنانێك وە ئەزانی كە سەركەوتوو ئەبیت.

Heed this warning, however. If you don't do the inner work on yourself, and somehow you make a lot of money, there's a good chance you'd lose it.

تێبینی ئەم ئاگاداركردنەوەیە بكە. ئەگەر كار لەسەر جیهانی ناوەكی خۆت نەكەی، وە هەرچۆنێك بێت پارەیەكی زۆر پەیدا بكەی، ئەگەری زۆر هەیە لەدەستی بدەی.

But if you become a successful "person" inside and out, you'll not only make it, you'll keep it, grow it, and most important, you'll be truly happy.

بەڵام ئەگەر ببیت بە کەسێکی سەرکەوتوو لە ناوەوەو دەرەوە، نەک تەنها سامان بەدەست ئەهێنی، ئەیپارێزی، گەشەی پێ ئەدەی، وە لەوەش گرنگتر بەڕاستی دڵخۆش ئەبیت.

Poor and most middle-class people believe "If I *have* a lot of money, then I could *do* what I want and I'd *be* a success."

خەڵکی هەژار و زۆربەی خەڵکی مامناوەند پێیانوایە "ئەگەر پارەیەکی زۆرم هەبێت، پاشان ئەوە ئەنجام ئەدەم کە ئەمەوێ وە سەرکەوتوو ئەبم."

Rich people understand, "If I *become* a successful person, I will be able to *do* what I need to do to *have* what I want, including a lot of money."

خەڵکی دەوڵەمەند تێدەگەن "ئەگەر ببم بە کەسێکی سەرکەوتوو، ئەتوانم ئەوە ئەنجام بدەم کە پێویستە ئەنجامی بدەم بۆ هەبوونی ئەوەی کە ئەمەوێ."

Here's something else only rich people know: the goal of creating wealth is not primarily to have a lot of money, the goal of creating wealth is to help you grow yourself into the best person.

شتێکی تر هەیە کە تەنها خەڵکی دەوڵەمەند ئەیزانن: ئامانجی پێکهێنانی سامان بە شێوەیەکی سەرەکی ئەوە نییە پارەیەکی زۆرت هەبێت، ئامانجی پێکهێنانی سامان ئەوەیە کە یارمەتی خۆت بدەی گەشە بکەی بۆ باشترین کەس.

In fact, that is the goal of all goals, to grow yourself as a person.

لە ڕاستیدا، ئەوە ئامانجی هەموو ئامانجەکانە کە گەشە بە کەسێتی خۆت بدەی.

I've found that another key difference between rich people and poor and middle-class people is that rich people are *experts* in their field. Middle-class people are mediocre in their field, and poor people are poor in their field.

بۆم دەرکەوتووە کلیلێکی تری جیاواز لە نێوان خەڵکی دەوڵەمەند و خەڵکی هەژار و مامناوەندا ئەوەیە کە خەڵکی دەوڵەمەند پسپۆڕن لە بوارەکەی خۆیاندا. خەڵکی مامناوەند مامناوەندن لە بوارەکەی خۆیاندا، خەڵکی هەژار هەژارن لە بوارەکەی خۆیاندا.

How good are you at what you do? How good are you at your job? How good are you at your business?

تۆ تا چەند شارەزای لەو کارەدا کە ئەنجامی ئەدەی؟ تا چەند شارەزای پیشەکەتی؟ تا چەند شارەزای بازرگانییەکەتی؟

Do you want to knowing? Look at your paycheck. That will tell you everything. It's simple: *to get paid the best, you must be the best.*

ئەتەوێ بزانی؟ سەیری داهاتەکەت بکە. ئەوە هەموو شتێکت پێ ئەڵێ. ئاسانە: بۆ بەدەستهێنانی باشترین داهات، تۆش ئەبێ باشترین بیت.

WEALTH PRINCIPLE:

یاسای بنچینەیی سامان:

To get paid the best, you must be the best.

بۆ بەدەستهێنانی باشترین داهات، تۆش ئەبێ باشترین بیت.

Whether you choose to be a business owner, whether you're in a salaried job, whether you're an investor in real estate, or anything else, all things being equal:

ئەگەر بڕیار بدەی ببیت بە خاوەن بازرگانی، ئەگەر لە پیشەی موچە خۆریدا بیت، ئەگەر وەبەرهێن بیت لە بواری خانووبەرەدا یان هەر شتێکی تر، هەموو شتەکان یەکسانن.

the better you are at it, the more you'll earn. This is just another reason why being a continuous learner and enhancing your skill in whatever arena you are in is imperative.

چەند باشتر بیت لەو بوارەدا، زیاتر بەدەست ئەهێنی. ئەمە هۆکارێکی ترە کە بۆچی بوون بە فێربوویەکی بەردەوام وە پەرەپێدانی توانای خۆت لە بوارەکەی خۆتدا ئەوەندە گرنگە.

Rich people take advice from people who are richer than they are. Poor people take advice from their friends, who are just as broke as they are.

خەلکی دەوڵەمەند ڕێنمایی لەو کەسانە وەردەگرن کە لە خۆیان دەوڵەمەندترن.

خەلکی هەژار ڕێنمایی لە هاوڕێکانیان وەردەگرن کە وەک خۆیان ئیفلاسن.

It's absurd. If you were going to climb Mount Everest, would you hire a guide who's never been to the summit before, or would it be smarter to find someone who's made it to the top several times and knows exactly how to do it?

ئەوە گاڵتەجارییە. ئەگەر بەنیاز بیت بە چیای ئەڤەرێستدا سەرکەوی، ئایا ڕێبەرێك ئەگری کە هەرگیز پێشتر نەڕۆشتبێتە سەر لوتکەکەی، یان ئەوە باشترە کەسێك بدۆزیتەوە کە چەند جارێك ڕۆشتبێتە سەر لوتکەکەی وە بە دروستی بزانێ چۆن ئەوە بکات.

So, yes, I am absolutely suggesting you put serious attention and energy into continuously learning and, at the same time, be cautious of whom you are learning and taking advice from.

کەواتە بەڵێ، من تەواو ڕێنمایی تۆ ئەکەم سەرنج و وزەی تەواو بخەیتە بواری فێربوونی بەردەوامەوە وە لە هەمان کاتدا، ئاگاداربە لەوەی لە کێوە فێربوون و ئامۆژگاری وەردەگری.

If you learn from those who are broke, even if they're consultants, coaches, or planners, there's only one thing they can teach you—how to be broke!

ئەگەر لەوانەوە فێربیت کە بێ پارەن، تەنانەت ئەگەر ڕاوێژکار، ڕاهێنەر، یان پیلانگێڕیش بن، تەنها یەك شت هەیە کە ئەتوانن فێری تۆی بکەن – چۆن ئیفلاس بکەی!

Just as there are successful paths to climbing Mount Everest, there are proven routes and strategies for creating high income, fast financial freedom, and wealth. You have to be willing to learn them and use them.

هەروەك چۆن ڕێگای سەرکەوتوو هەیە بۆ سەرکەوتن بەسەر چیای ئەڤەرێستدا، ڕێگاو ستراتیجی سەلمێنراویش هەیە بۆ داهات و ئازادیی دارایی خێرا وە پێکهێنانی سامانی زۆر، پێویستە بخوازی فێربیت و بەکاریان بهێنیت.

Again, as part of our Millionaire Mind Money Management method, I strongly suggest that you put 10 percent of your income into an Education Fund.

دووبارە، وەك بەشێك لە شێوازی بەڕێوەبردنی پارەی مێشکی ملیۆنەر بە توندی ڕێنمایت ئەکەم لە سەدا دەی داهاتەکەت بخەیتە حسابی فێربوونەوە.

Use this money specifically for courses, books, CDs, or any other way you choose to educate yourself, whether through the formal education system, or private training companies, or any other method.

ئەم پارەیە بە تایبەتی بەکاربهێنە بۆ کۆرسات، کتێب، سی دی، یان هەر شێوازێکی تر کە خۆت پێت باشە بۆ فێرکردنی خۆت، ئیتر لە ڕێگای سیستەمی خوێندنی ڕەسمییەوە بێت، یان کۆمپانیاکانی ڕاهێنانی تایبەت بێت، یان هەر شێوازێکی تر.

Whatever method you choose, this fund ensures you will always have the wherewithal to learn and grow instead of repeating the poor person's refrain of "I already know." The more you learn, the more you earn . . .

هەر شێوازێك هەڵبژێری، ئەم سەرمایەیە دڵنیات ئەکاتەوە کە هەمیشە توانای ئەوەت ئەبێت فێر ببیت و گەشە بکەی لە باتی دووبارە کردنەوەی ئەو دەستەواژەیەی کەسێکی هەژار کە ئەڵێ "من خۆم ئەزانم." چەند زیاتر فێربیت، زیاتر بەدەست ئەهێنی ...

DECLARATION: Place your hand on your heart and say...

فەرمایشت: دەست بخە سەر دڵت و بڵێ...

"I am committed to constantly learning and growing."

"من خۆم تەرخان ئەکەم بۆ فێربوونی بەردەوام و گەشە کردن."

Touch your head and say...

دەست لە سەرت بدەو بڵێ ...

"I have a millionaire mind!"

"من مێشکێکی ملیۆنەرم هەیە!"

MILLIONAIRE MIND ACTIONS

چالاکییەکانی مێشکی ملیۆنەر

Commit to your growth. Take a course on money, business, or personal development. Your knowledge, your confidence, and your success will soar!

خۆت تەرخان کە بۆ گەشە کردن. کۆرسێك وەرگرە لەسەر پارە و بازرگانی و گەشەی کەسێتی. ئاستی زانیاریت، متمانە بە خۆ بوون، وە ئاستی سەرکەوتنت ئەفڕێ!

Consider hiring a successful personal coach to advise you.

بیر لە گرتنی ڕاهێنەرێکی سەرکەوتوی تایبەت بکەرەوە تا ڕێنمایت بکات.

Think rich to get rich

Secrets of the Millionaire Mind

English-Kurdish

T. Harv Eker

Translated by:
Shayma Abdullah



نرخی شەش هەزار دینارە

Mastering the Inner Game of Wealth

